

Katembal srl

The logo features the word "TACTICA" in white, bold, uppercase letters, centered within a circular emblem. The emblem is composed of several overlapping, curved segments in shades of red and orange, creating a dynamic, abstract shape. The entire logo is set against a dark red background that has a white curved line running diagonally across it.

TACTICA

***CASOS DE
EXITO***



“Demorábamos una tarde en armar 4 facturas, ahora lo resolvemos en dos clics”

Si decimos “embalar” pareciera que nos referimos a una tarea simple: recubrir productos que van a ser trasladados. *¡Pero no todo es lo que parece!* En la práctica, este rubro tiene muchísimos matices. Conversamos con nuestro cliente Katembal, especialista del sector, y nos contó que en un mismo día de trabajo pueden tener que embalar aberturas, maquinarias, equipamiento... ¡y hasta ir a un museo para tomar las medidas de un dinosaurio que necesitan recubrir para poder llevar a otro lugar!

“Algunos clientes son muy detallistas y se contactan con un grupo de ingenieros para definir bien el trabajo a realizar y compartir especificaciones, pero otros nos hacen llegar un croquis hecho a mano con todo a ojo”, comenta Ignacio Vallejo, Director comercial de la empresa, y resalta que la flexibilidad para ellos es un valor.

Pero ser flexibles para ofrecer soluciones distintas no implica ser desordenados: **ante todo la empresa necesitaba generar una modalidad de trabajo sistemática y ordenada.** En la práctica, Katembal veía que en este afán de “dar a cada cliente una solución personal” su trabajo de armado de presupuestos, facturación, seguimiento y demás llevaba muchísimo tiempo y terminaba siendo demasiado engorroso. Por eso detectaron que necesitaban activar el cambio desde adentro...



Así fue como el Director de Katembal, que conocía a **TACTICA CRM** a través de una empresa que ya venía utilizando la herramienta y la recomendó especialmente, decidió probarla. Pasaron por las oficinas de la empresa amiga para conocer de cerca cómo funcionaba, y esa buena experiencia sumado a las sugerencias de algunas otras personas, hicieron que el equipo se decidiera a adquirir el sistema.



Optimizar el trabajo del equipo

Con 5 colaboradores en las oficinas y 25 en planta la empresa necesitaba agilizar especialmente los tiempos administrativos para poder dar instrucciones más precisas y eficientes al resto del equipo. *“veníamos usando planillas de cálculo, todo muy disperso y desordenado, y a medida que la empresa crecía veíamos que se necesitaba integrar todo en un solo lugar”*, explica Ignacio y comenta que por ese motivo en febrero de este año decidieron arrancar las capacitaciones para la instalación de **TACTICA CRM**. Para hacerlo ordenadamente se capacitaron de la mano de una consultora externa llamada Kaizen, con sus profesionales de implementación, que se reunieron con ellos las veces necesarias hasta aclarar todos los puntos y definir la mejor forma de trabajo de acuerdo a su modelo de negocio.

El apoyo de los asesores fue clave porque fueron viendo en detalle los diferentes módulos para entender cómo integrar su necesidad a lo que **TACTICA CRM** ofrece. *“Fue como hacer el match entre lo que ofrece el sistema y lo que necesitábamos”*, comenta Ignacio y detalla además que *“junio fue el primer mes que lo usamos completo y ya tenemos activos los circuitos de ventas”*.

Cuando la informalidad complica el crecimiento

La empresa explica que, al tener una variedad gigante de clientes, trabajaban de manera muy informal con algunos de ellos, y con procesos muy largos y burocráticos con otros. Esto en la práctica generaba un caos de gestión con conversaciones cruzadas, malentendidos y pérdidas de tiempo. **“Gracias a TACTICA CRM pudimos unificar, tener el historial de los emails, de los pedidos, de los presupuestos y así simplificar muchísima tareas como el data entry, algo que nos sacaba muchísimo tiempo”**, resume Ignacio y explica que, como típica empresa Pyme, nunca habían tenido tiempo de “parar la pelota y ordenar”, entonces el hecho de sumar una plataforma nueva fue como una oportunidad de perfeccionamiento y profesionalización.

Cotizaciones: un aliado especial

Organizarse y eficientizar fue el principal desafío de Katembal, pero también integrar todas las operaciones en un mismo sistema. Y esto fue algo que se reflejó rápidamente en el tema de cotizaciones y presupuestos: *“para nosotros el cambio fue clave, antes teníamos órdenes de compra con descripciones y condiciones de pago re largas, y hacer 4 facturas le llevaba a la persona encargada una tarde entera.*





*Ahora, en cambio, podemos armar presupuestos en dos clics, luego pasar el remito, la factura o el recibo, todo con la matriz de productos ordenada, que nos permite estandarizar descripciones, aunque hagamos todo a medida. Además, tenemos siempre a mano los pedidos anteriores como para poder replicarlos, algo que también nos ahorra mucho tiempo de trabajo”, detalla Ignacio y agrega que también les interesa aprovechar la oportunidad de estandarizar respuestas por mail de envíos de facturas, de confirmación de órdenes de compras, de pedidos listos, **“todo esto nos da mucho tiempo para hacer otra cosa”, remarca.***



RESULTADOS concretos: nueva oportunidad de crecimiento

En términos de ventas **TACTICA CRM** permitió a Katembal abrir un nuevo paradigma de crecimiento, y así lo explica el encargado comercial, “nos ayudó un 100% a proyectar un crecimiento en ventas, vamos a mudarnos a fin de año para consolidar el liderazgo en el mercado y buscábamos un sistema de gestión que nos de ese backup o apoyo para que la gestión no se nos complicara tanto en la medida en que vamos creciendo. **Ahora nos sentimos más seguros para poder avanzar, sumar más cuentas y dar mejor respuesta.** Calculamos que en un año seguramente habremos crecido mucho”, resume Ignacio con la satisfacción de haber sumado un recurso que, en la práctica, es un aliado del crecimiento, y que además refuerza la estructura de solidez que toda empresa necesita para sentirse lista para seguir avanzando, aún en contextos que le exigen al máximo. El orden y la planificación son hoy más que nunca la clave del crecimiento.

CASOS DE EXITO



ACERCA DE KATEMBAL SRL

Katembal es una Pyme argentina fundada y dirigida por una familia emprendedora que comenzó a trabajar en el sector hace más de 25 años. Expertos en sortear los desafíos del contexto, la pandemia los encontró bien consolidados como para poder mantenerse en pie, sumando los protocolos correspondientes y dividiendo al personal para tomar las distancias necesarias.

Pallets, transporte aéreo y marítimo, plataformas de movilidad a medida y tratamiento fitosanitario para el transporte de alimentos, son algunas de las especificidades en las que se desenvuelve Katembal. Todos los detalles de su expertise pueden encontrarse en <https://katembal.com.ar/>

Katembal srl

***CONTÁCTENOS PARA UNA
DEMOSTRACIÓN DE COMO
PODEMOS AYUDARLE EN
SU EMPRESA.***

CLIC AQUÍ

tacticasoft.net