

CASOS DE EXITO



PRENTECH®

SOLUCIONES DE INGENIERÍA

El núcleo de negocio de la empresa Prentech es la distribución de desfibriladores Philips, ya que hace años se convirtió en distribuidor oficial de esa marca para Argentina, particularmente en esa línea de productos.

Además, brinda capacitaciones en maniobras de RCP o en la utilización de desfibriladores externos automáticos.

Sin embargo, hoy no hablaremos de sus productos o servicios que ayudan a salvar vidas, sino del software que le da aire a su gestión interna: **TACTICA CRM & ERP**.

UNA PRIORIDAD

Al buscar un sistema de gestión, las empresas suelen plantear prioridades: que sirva para cotizar, que permita controlar el stock, que contemple la agenda de todos los empleados, etc.

En el caso de Prentech, la búsqueda se enfocó en una característica infaltable: “La condición excluyente que puse era que el sistema debía tener el correo electrónico integrado y enlazado a los contactos de todas las empresas”, dice Raúl Sánchez, titular de la firma.

A partir de ahí aparecieron opciones, pero sólo una resultó adecuada para las posibilidades de una Pyme: “Esa característica la encontré sólo en sistemas grandes y caros, y **en TACTICA CRM & ERP**. Este es el único software para Pymes que tiene lo que yo necesitaba. Eso, sumado a una buena referencia de una empresa amiga que ya lo utilizaba, me convenció.”

UN PROCESO

Después de incorporar el sistema, lo que siguió fue un proceso lógico: empezaron por emplear módulos relacionados al manejo de agenda, los contactos y la generación de cotizaciones, siguieron con la facturación y la remisión, después llegó el turno del stock... Y finalmente, ahora la empresa se encuentra en la etapa de importar masivamente los potenciales clientes que generan a través de distintas herramientas de marketing, para después brindarles un seguimiento comercial a través del programa.

UN ANÁLISIS

Todo ese conocimiento y experiencia permiten que hoy Raúl pueda hacer un análisis sobre las características del sistema que él considera más valiosas:

BASE DE DATOS CENTRALIZADA

“Nosotros generamos nuevos contactos de gente interesada en lo que hacemos y todo queda centralizado y enlazado en el software, con las llamadas, los correos, los mensajes por chat con cada persona, etc. El punto fuerte del programa es la base de datos que te permite gestionar”.

SEGUIMIENTO A TODO

“Es un sistema muy poderoso. Te permite darle seguimiento a todo, no sólo al cliente sino también a los vendedores. Y eso no se trata de controlar, sino de ver si las acciones que desarrollamos son eficaces o hace falta corregir algo”.

TRAZABILIDAD

“La trazabilidad de productos que podés tener con el sistema nos sirve mucho. Hoy puedo ver el camino de un producto desde que ingresa a la empresa hasta que llega a manos del cliente”.



Acerca de Prentech

Distribuidor oficial de desfibriladores Philips en Argentina. Es miembro de la Red Federal de Resucitación, impulsada por la Federación Argentina de Cardiología. Brinda capacitaciones en resucitación con maniobras de RCP o a través de desfibriladores externos automáticos. También es distribuidor autorizado de Riken Keiki Argentina, comercializando detectores y sistemas de detección de gases tóxicos y combustibles.