

A Gicoda sempre s'havien fet servir els mètodes "tradicionals" dins l'Equip de Ventes; donada la incorporació de nou personal a l'Empresa i la presentació del Pla Estratègic 2014-2016, es va decidir implementar un Sistema de Gestió Comercial per poder fer un seguiment més acurat de l'Equip de Ventes, una millor avaluació i així poder objectivar la seva feina i augmentar la seva productivitat.

Amb aquesta idea es va fer una cerca de les diferents opcions que hi ha al mercat i es va procedir a analitzar quins pros i contres oferien varies d'elles.

A Gicoda buscàvem un proveïdor que oferís un producte molt adaptable a la nostra venda, que estigues al nostre costat per ajudar-nos i alhora en aportés experiència en anteriors projectes que ens poguessin servir de mirall i referència. Entrant en el sistema; teníem molt clar que volíem evitar que, el canvi, suposés una sobrecàrrega desmesurada de feina per l'Equip i alhora ens permetés donar cobertura a totes les etapes del nostre procés de ventes incloent-hi una nova àrea de venda que és el Telemarketing.

Després de varis mesos fent servir el sistema de Escio estem convençuts que no ens vàrem equivocar amb l'elecció.

L'equip de Ventes de Gicoda, tant el recent incorporat com el més veterà, estem utilitzant el sistema amb total normalitat; des de la recerca de clients fins al seguiment dels projectes B2C, incloent-hi el seguiment d'ofertes, gestió de visites i hi hem incorporat l'Equip de Telemarketing que gestiona directament amb el SGC.

El SGC s'ha transformat en una eina indispensable pel nostre dia a dia simplement per que ens facilita molt el nostre treball i organització, tot i que som conscients que encara li podrem treure més profit.