



ATRESMEDIA



Atresmedia Publicidad
revolucionaria la gestión
comercial de sus
clientes y oportunidades

Ciente

Atresmedia Publicidad

Industria

Medios de Comunicación y
Entretenimiento

País

España

Sobre la Organización

Comercializadora Multimedia.
Nacida en 2005, es la mayor
exclusivista de España por
volumen de inversión
publicitaria y comercializa los
soportes más importantes del
mercado español en
Televisión, Radio e Internet.

www.atresmediapublicidad.com

Soluciones Aplicadas

Dynamics 365 Sales

Atresmedia Publicidad

Con Dynamics 365 digitaliza sus procesos comerciales y concentra toda la información de la empresa y sus procesos de venta en una sola herramienta

Con el fin de dotar a su equipo comercial de la última tecnología en materia de CRM, Atresmedia Publicidad, la comercializadora multimedia del grupo Atresmedia, apuesta por tecnología Microsoft para dar un enorme salto en transformación digital, mediante la **implementación de Dynamics 365 Sales Enterprise, y de Infoavan, como socio tecnológico**, con el fin de unificar sus bases de datos y la gestión de cada cliente.

La compañía adoptó Dynamics 365 Sales Enterprise, en un proceso de implantación que duró cinco meses entre las fases de análisis, diseño, construcción, formación, acompañamiento en pruebas y la puesta en producción. Todas ellas con un enfoque ágil de implantación, con entregas de valor y validación del producto, que se iba construyendo de forma constante.



Yo sí que considero, tanto en agilidad por parte de Infoavan, como la solución y la confianza que puede dar Microsoft, el recomendar Dynamics 365.

Alberto Ramos, Director de
Mercado & Desarrollo de Negocio

El reto

Para dar un mejor servicio a sus clientes, Atresmedia Publicidad necesitaba **modernizar su plataforma de gestión comercial**. Por un lado, contar con una única plataforma de gestión, lo que suponía unificar la base de datos de clientes, pero gestionando correctamente la cartera de clientes asignada a cada comercial de Atresmedia Publicidad.

Paralelamente, se debía contar con un panel de control para el seguimiento desde la Dirección de la actividad comercial, incluyendo previsiones y objetivos comerciales individualizados. Finalmente, dotar a los comerciales de una aplicación móvil sencilla, en la que pudieran contar con su agenda y actividades, que incluyeran una gestión documental y acceso a la información permanentemente actualizada.



No había trazabilidad ni posibilidad de mantener vinculados los correos electrónicos de los clientes con las propuestas comerciales realizadas por los ejecutivos de venta, lo que dificultaba el seguimiento post venta y la gestión de la agenda comercial. Además, se duplicaba el trabajo en diferentes sistemas, y se debía hacer un seguimiento manual de las gestiones en curso.

Principales Beneficios para Atresmedia Publicidad



Eficiencia

El equipo comercial colabora al máximo, disponiendo de vistas y paneles tanto de registros propios como de compañeros de departamento.



Ahorro de tiempo

Mayor automatización de todos los procesos, reduciendo los tiempos de elaboración de métricas de seguimiento.



Repositorio común

Se ha logrado unificar toda la información existente en una única base de datos, dotada de total movilidad y mayor seguridad.



Visión 360 de los clientes

Ha mejorado el seguimiento del ciclo de vida de los clientes y las oportunidades, logrando un mayor control y facilitando la labor del departamento comercial.

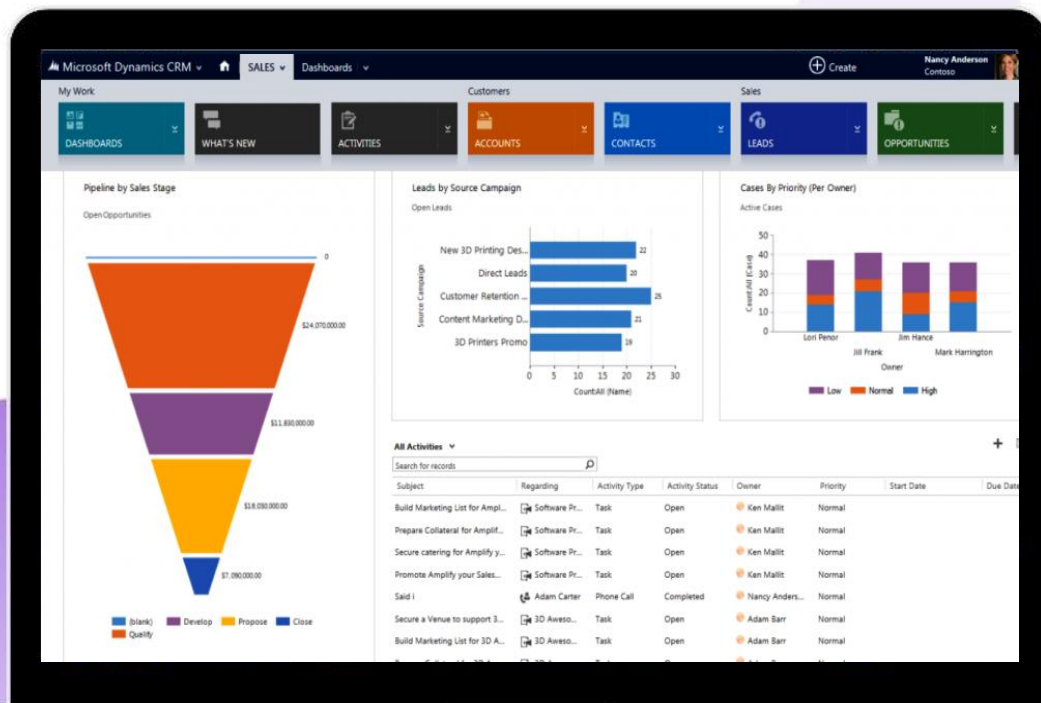
La solución

La compañía adoptó Dynamics 365 Sales Enterprise, en un proceso clásico de implantación que duró cinco meses entre las fases de análisis, diseño, construcción, formación, acompañamiento en pruebas y la puesta en producción. Todas ellas con un enfoque ágil de implantación, con entregas de valor y validación del producto, que se iba construyendo de forma constante.

La solución consiste en un **sistema CRM multidispositivo** que facilita la visualización de la información desde la aplicación móvil de Dynamics 365, totalmente integrado con las herramientas comerciales.

Entre ellas destaca SharePoint para una gestión documental, Power Automate para la integración diaria de datos, y Outlook para trabajar con Dynamics 365 con una **experiencia de trabajo unificada**, permitiendo hacer seguimiento de sus correos y contactos rápidamente, y vincularlas a las gestiones comerciales correspondientes en Dynamics 365.

Esta solución cloud les permite **gestionar de forma integral** la cartera de clientes por comercial y por equipos, ganando **mayor control y seguimiento** de la actividad comercial y contando con una verdadera vista 360 de sus clientes.



Los resultados

Ahora la gestión de la cartera de clientes, además de unificada y dotada de total movilidad y mayor seguridad, se lleva a cabo por comercial y por equipos, logrando un mayor control y seguimiento de la actividad y una previsión comercial anual.

El **equipo comercial colabora al máximo**, disponiendo de vistas y paneles tanto de registros propios como de compañeros de departamento.

Es el resultado de disponer de una base de datos única de clientes y totalmente coordinada, con la que se ha conseguido integrar la agenda de los comerciales con el correo. Todo ello redunda en un mejor control del ciclo de vida de las oportunidades.

Con esta solución basada en Dynamics 365 e implantada por Infoavan, Atresmedia Publicidad ha logrado una verdadera **vista de 360 grados de cada cliente, un mejor seguimiento de oportunidades y una mayor automatización de todos los procesos, reduciendo los tiempos de elaboración de métricas de seguimiento.**



infoavan.com/atresmedia-publicidad/

Acerca de Atresmedia Publicidad

Atresmedia Publicidad es la comercializadora multimedia del grupo Atresmedia, que comercializa los soportes más importantes del mercado español en Televisión, Radio e Internet.

Nacida en 2005, es la mayor exclusivista de España por volumen de inversión publicitaria. Ofrece al anunciante los atributos característicos de cada uno de los soportes del grupo Atresmedia, así como del resto de soportes que ha ido incorporando a lo largo de estos años con el objeto de mejorar su oferta comercial con productos complementarios.



Acerca de Infoavan

En Infoavan nos comprometemos con hacer de la transformación digital la mayor ventaja competitiva de nuestros clientes.

Llevamos más de 17 años haciéndolo gracias a nuestro talento humano. Un equipo de personas extraordinarias y por supuesto, certificadas, y reconocidas, inclusive algunos de ellos por Microsoft como Profesionales Más Valiosos (MVPs) de la industria.

Este talento humano, sumado a la especializada experiencia y a la estrecha relación que mantenemos con Microsoft desde los inicios, hacen la fórmula infalible para abordar proyectos de innovación desafiantes en múltiples industrias. Siempre desde una perspectiva ética, humana y social.

En Infoavan creemos en los vínculos profesionales duraderos, de confianza, basados en el respeto mutuo y en un justo intercambio comercial que sumados a nuestra experiencia en más de 300 implantaciones a nivel nacional e internacional avalan nuestra trayectoria y liderazgo en el mercado.





**¿Te gustaría saber cómo tu
también puedes lograr estos
resultados?**

Hablemos >



social@infoavan.com



Madrid +34 91 721 68 53

Barcelona +34 93 793 39 80

Infoavan.com



[@InfoavanCRM](https://twitter.com/InfoavanCRM)



[_infoavan-soluciones](https://www.linkedin.com/company/infoavan-soluciones)