



**El desarrollo y la gestión
eficiente de operaciones de
negocio es posible si tienes
acceso a la información precisa
en el momento y lugar
oportuno**

Ciente

ClearWater

Industria

Servicios Financieros

País

España

Sobre la Organización

-  Presencia en 15 capitales europeas
-  250 profesionales
-  Sector mediano de operaciones, entre 10 y 200 millones de euros
-  Una media de entre 100 y 110 operaciones anuales
-  clearwaterinternational.com/es

Servicios y Actividades

- Asesorar en procesos de compraventa de empresas
- Búsqueda de capital y refinanciación de deuda para grandes compañías

Soluciones Implementadas

Dynamics 365 Sales

ClearWater

Por sus capacidades, funcionalidades y confianza en el mercado, Clearwater seleccionó la plataforma de Microsoft Dynamics 365 para Ventas como CRM

ClearWater Internacional, la compañía asesora en procesos de compraventa de empresas, búsqueda de capital y refinanciación de deuda para grandes compañías, **se apoya en tecnología Microsoft y en Infoavan como socio tecnológico**, para llevar adelante su proceso de transformación digital.

Gracias a la implantación de **Dynamics 365**, logra acumular y gestionar grandes volúmenes de información de manera eficiente en un único lugar, haciendo posible que sea fácilmente accesible, y se pueda compartir de manera sencilla, ahorrando mucho tiempo de trabajo en el proceso.



Por la confianza que nos merecían los profesionales que lo proponían, decidimos trabajar con Infoavan. Estuvieron muy cerca de nosotros, tuvieron buena flexibilidad a la hora de hablar, de entender, a la hora de implementar y a la hora de tener la paciencia para nosotros dar los okeys.

Josemaría Torrens
Director en ClearWater

Principales retos

Una de sus labores críticas para ClearWater es la originación de nuevas operaciones. Sin embargo, las operaciones de compra y venta no son algo muy habitual, siendo además información que no está disponible fácilmente.

Esta información es la materia prima para que Clearwater logre alcanzar y servir a sus clientes, así como su **correcto tratamiento, manteniendo la protección y seguridad de los datos, al mismo tiempo que sean accesibles desde cualquier dispositivo y lugar** por el equipo de asesores durante todo el ciclo de la operación.



ClearWater necesitaba de una herramienta que le permitiera acumular y gestionar grandes volúmenes de información en un único lugar.

Principales Beneficios para ClearWater



Eficiencia en recursos

Proceso que cubre todo el ciclo de la operación y maximiza el trabajo del equipo.



Consolidación de la información

Centralización en un mismo lugar de toda la información referente a cada operación.



Accesibilidad

Acceso a la información, de manera segura, desde cualquier lugar y dispositivo.



Ahorro de tiempo

A la hora de entender y saber cuál es el próximo paso que tienes que dar.

El Caso

Con estos retos en mente, tomando como modelos de referencia las soluciones tecnológicas incorporadas por las subsidiarias de Inglaterra y Dinamarca, es que Clearwater en España se lanza hacia la evaluación e **implementación de un CRM** (Customer Relationship Management) de clase mundial.

Por sus capacidades, funcionalidades y confianza en el mercado, **Clearwater seleccionó la plataforma de Microsoft Dynamics 365 para Ventas, como CRM, y a Infoavan, como socio tecnológico** para llevar adelante el proyecto, quien **estuvo muy de cerca de la organización**, comprendiendo las necesidades primero para luego implementar la solución de manera de alcanzar los resultados esperados, manteniendo la **flexibilidad y los niveles de comunicación** que el proyecto exigía en sus distintas etapas.

Ahora **la información (la materia prima más importante para Clearwater) no se encuentra más dispersa**, sino que está consolidada en un único lugar, accesible, protegida y compartida de manera segura. A la vez, se estructuró un proceso que aumenta la **eficiencia del equipo, sus resultados**, y el ciclo completo de la operación, desde la búsqueda hasta el fin de esta.

Asimismo, los **ahorros de tiempo la hora de entender y saber cuál es el próximo paso** que hay que dar o se podría dar con ese cliente u operación, son muy notorios.



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 mas de 300 implantaciones a nivel nacional e internacional** avalan nuestra trayectoria y liderazgo en el mercado.

Principales Tecnologías:



+17
años de
experiencia

+300
proyectos
exitosos

+60
especialistas
certificados



**¿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)