

# Sage CRM

## José María Gallizo SL "exprime" las oportunidades de venta con la ayuda de Sage CRM y de Albada Informática



### Cliente

José María Gallizo SL

### Perfil

José María Gallizo es una empresa familiar especializada en fabricación de tubos de hormigón y otros diversos materiales y útiles de construcción. Diversos sellos certificadores garantizan la calidad de sus productos, su compromiso con el medio ambiente y su apuesta por la innovación.

### Localización

Ejea, Zaragoza

### Solución

Sage CRM

### Objetivos

La adecuada gestión de un colectivo de clientes muy heterogéneo, un máximo aprovechamiento de las oportunidades de venta y un control global de los proyectos en todas sus fases.

La compañía aragonesa José María Gallizo SL nació en 1949, dedicada al almacenaje de materiales de construcción. Seis años más tarde, esta empresa familiar situada en Ejea, cambió de estrategia para empezar a fabricar tubos de hormigón y diversos materiales y útiles de construcción. Desde entonces, ha registrado un crecimiento continuo hasta situarse como uno de los referentes nacionales en la provisión de prefabricados de hormigón y otros materiales, con foco especial en los sectores de la construcción, industria, agrícola y ganadero.

Fundamenta sus valores en la satisfacción del cliente, en el cuidado de sus propios profesionales y en la calidad. En 1999, José María Gallizo fue la primera empresa aragonesa de prefabricados de hormigón que consiguió el certificado de calidad ISO 9001; desde 2005, también es poseedora de la certificación de medioambiente ISO 14001 y también fue pionera en certificarse por la norma UNE-EN ISO 166001, que pone de manifiesto su apuesta por la innovación.

La especialización en José María Gallizo va pareja a la evolución de sus productos. La innovación es una de sus señas de identidad, que la distingue claramente de sus competidores. En los últimos años, la compañía ha creado dos nuevas líneas de negocio: Depcon de prefabricados para cementerios e Innovama para la gestión de residuos. También es líder de mercado con su línea de contrapesos industriales.

### El proyecto tecnológico, paso a paso

La organización cuenta con una fábrica, un almacén y un punto de venta al público. Entre sus necesidades, destaca la gestión de un colectivo de clientes muy heterogéneo, que abarca desde grandes y medianas constructoras, empresas industriales, de ganadería o agricultura, hasta Ayuntamientos y clientes particulares.

“Poseer una base de datos bien segmentada, que nos permitiera atender a todos estos clientes de forma personalizada y a realizar campañas de marketing con ellos, era muy importante para la organización”, afirma Jorge Usieto, Responsable de Marketing de José María Gallizo.

‘Con Sage CRM podemos tener una base de datos muy segmentada y atender a los clientes de más personalizada en cada fase del proyecto.’



‘Con Sage y Albada Informática hemos hecho una apuesta clara por las nuevas tecnologías.’

‘Necesitábamos una solución que nos permitiera controlar los proyectos en todas sus fases y con sus contactos, para la realización de campañas personalizadas.’

‘Sage CRM es una herramienta perfecta para la gestión de iniciativas comerciales, que nos permite programar campañas a futuro cuando en el contacto con el cliente detectamos oportunidades a largo plazo.’

Otro requisito de la organización era la capacidad de analizar las ventas por el domicilio fiscal y también por la ubicación de las obras de cada uno de sus clientes. "La mayoría de las constructoras se ubican en las capitales de provincia, pero realizan obras en toda la provincia y el análisis de oportunidades, sin tomar en cuenta esto y el alto coste de transporte de los materiales, nos impediría conocer dónde y por qué se nos recomienda o en qué zona somos más competitivos", explica el portavoz de la organización.

Otra particularidad de José María Gallizo era su complejo ciclo de venta. "Nuestras ventas se prolongan varios meses, durante los cuales el contacto comercial puede pasar, desde un Ayuntamiento o una junta de vecinos, al arquitecto que diseña el proyecto, hasta las constructoras que concursan para su ejecución", explica Jorge Usieto. "Necesitábamos una solución que nos permitiera controlar los proyectos en todas sus fases y con sus contactos, para realizar campañas personalizadas".

Antes de Sage CRM, José María Gallizo había utilizado una aplicación estándar de otro proveedor. "Nuestro antiguo sistema CRM no permitía gestionar las obras por su ubicación y no tenía suficiente funcionalidad para el control de clientes tan diversos, el cambio de una a otra fase del proyecto era manual. En general, no se ajustaba muy bien a nuestra forma de trabajar y las personalizaciones eran muy costosas", explica el Responsable de Marketing de la organización.

En 2009, la empresa inició la búsqueda de una nueva solución CRM, evaluando varias herramientas. "Además de sus funcionalidades avanzadas, Sage fue el único proveedor que acudió a mostrarnos la solución no sólo con sus comerciales, sino también con su equipo técnico y esto nos dio mucha confianza", comenta Jorge Usieto.

Sage también ofreció una alternativa práctica para la sincronización de datos de los comerciales móviles. "En su oferta detallada, se insistía en que deberíamos ser autosuficientes, pero la misma también incluía todo tipo de apoyos a los que podíamos recurrir, como una empresa sin departamento informático propio", explica el portavoz de José María Gallizo.

La empatía con Albada Informática, el partner de Sage en Zaragoza que se encargaría de la implantación de la solución y de su mantenimiento, fue el último detalle para que la organización finalmente apostara por Sage CRM. En la actualidad, la solución está en pleno rendimiento y se utiliza diariamente por seis profesionales de la empresa.

#### Un impulso a la actividad comercial y de marketing

"Sage CRM es una herramienta perfecta para la gestión de las iniciativas comerciales", destaca el Director de Marketing de José María Gallizo. La solución agiliza la gestión de agendas, oportunidades y proyectos, y permite que en el seguimiento de una misma oportunidad intervengan varios agentes, desde el administrativo comercial que elabora y envía los presupuestos, hasta los comerciales a los que se les asigna cada oportunidad.

"La gestión de agendas también nos permite programar campañas a futuro, cuando en el contacto con los clientes detectamos oportunidades a largo plazo", comenta Jorge Usieto. "El control de comerciales y sus ventas por zonas y sub-zonas, nos ayuda a asignar mejor las oportunidades y a reforzar determinadas áreas o líneas de producto".

‘Sage fue el único proveedor que acudió a mostrarnos la solución con su equipo técnico y esto nos dio mucha confianza.’



‘Las oportunidades generadas en una campaña de telemarketing se transfieren fácilmente al equipo comercial para la programación de visitas o el envío de información adicional.’

‘Nuestros departamentos de marketing y comercial trabajan en equipo. Sage CRM normaliza y mejora aún más esta relación.’

‘La gestión comercial es un área clave y por tanto es importante que la misma se controle a través de soluciones informáticas avanzadas.’

Las capacidades de segmentación de la información, hacen que los comerciales puedan preparar mejor sus visitas, obteniendo listados de todas las oportunidades generadas, de los clientes que ya se han contactado y de aquellos con los que falta hablar.

"Con Sage CRM, ahora tenemos una imagen real de toda nuestra actividad comercial, contamos con más datos y la información está almacenada y disponible para toda la organización", asegura el Responsable de Marketing de José María Gallizo.

"Nuestros departamentos de marketing y comercial trabajan en equipo. Sage CRM normaliza y mejora aún más esta relación", explica Jorge Usieto. "Basta con decidir que debemos incidir más en un tipo de clientes, y Sage CRM nos devuelve una base que podemos filtrar por cualquier criterio, para generar campañas específicas por tipos de prospects o para determinados productos".

La solución también realiza la transferencia automática de las campañas de una fase a otra. "Las oportunidades generadas en una campaña de telemarketing, se transfieren fácilmente al equipo comercial para la programación de visitas o el envío de información adicional y en cada campaña se habilita un conducto ágil para recoger las respuestas de los clientes", comenta el Responsable de Marketing de la organización.

En José María Gallizo también son conscientes que, para un buen resultado, el CRM debe alimentarse con información de manera metódica. Por ello, uno de los principales retos del departamento de marketing en la actualidad es la introducción de toda la información posible sobre los clientes y los prospects para facilitar al máximo la labor comercial.

"La gestión comercial es una área clave de la organización y es muy importante que la misma se controle a través de soluciones avanzadas", afirma Jorge Usieto. "Con Sage CRM y los servicios de Albada Informática, hemos hecho una apuesta clara por las nuevas tecnologías, para mejorar la satisfacción de nuestros clientes y la prescripción de nuestros productos".

#### Beneficios

- Mejora en la satisfacción de clientes y en la prescripción de productos
- Óptima gestión de campañas, oportunidades de venta y de los proyectos en todas sus fases
- Mejora la colaboración entre el departamento comercial y de marketing
- Facilidades para la puesta en marcha de campañas específicas por tipos de prospects y líneas de producto



Si deseas más información sobre José María Gallizo, puedes encontrarla visitando [www.gallizo.com](http://www.gallizo.com)



#### Más información

Si deseas más información sobre los productos y servicios de Sage, puedes ponerte en contacto con nosotros a través del 900 878 060 o visita: [empresa.sage.es](http://empresa.sage.es)



Si deseas más información sobre Albada Informática, visita: [www.albada.es](http://www.albada.es)