

## Reference: KRD-obchodní společnost s.r.o.

Supplier: Innovation One s.r.o.

Product: Microsoft Dynamics 365

**Field of activity**Services  
Retail, wholesale**Web pages**<http://www.krd.cz>**Turnover**

60 000 000 - 99 999 999 Kč

**Activity description**

KRD je soukromá distribuční společnost zaměřená na prodej produktů a poskytování služeb v oblasti „life science“, ale i na vlastní výzkum a vývoj. Na trhu v České republice, Slovensku a Maďarsku působí již od roku 1997, mezi její klienty patří významná vědecká pracoviště Akademie věd České republiky, univerzity, nemocnice a ostatní farmaceutické a biomedicínské společnosti.

**Initial situation before CRM deployment**

Firma používala pro řízení obchodního týmu systém reportů založených na MS EXEL. Obchodní ředitel musel neustále urgovat dodání reportů ve stanoveném čase od obchodníků. Firma neměla centrální přehled o stavu jednotlivých příležitostí a celý systém řízení obchodu byl velmi náročný.

**CRM type**

Sales management

**Mobile application**

No

**CRM running environment**

In cloud

**Server provision****Number of CRM system users**

Under 10 users

**Budget for CRM**

Under 250,000 CZK

**Language versions**

Czech, Slovak, Hungarian

**Implementation country**

Czech republic, Hungary, Slovakia

**Connection to existing systems****Deployed solution**

Vývoj CRM systému byl dodáván postupně, podle personálních kapacit a finančních možností zadavatele. V prvním kroku se implementační team zaměřil na vybudování kvalitní databáze zákazníků. Dalším úkolem bylo implementovat centrální evidenci a správu obchodních příležitostí, včetně navazujícího reportingu. V posledním kroku byla provedena migrace celého řešení z Onpremise řešení na CRM Online provozované společností Microsoft.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### **Benefits after deployment**

Došlo k zásadnímu zjednodušení procesu řízení obchodního teamu. Všichni obchodníci pracují s CRM každý den a díky tomu má obchodní ředitel k dispozici průběžné obchodní výsledky. Obchodníci nemusí dělat speciální reporting, stačí když pracují s CRM a reporting je dostupný Online.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.