

## Reference: Unicredit Leasing CZ a SK

Dodavatel: kWare, s.r.o.

Produkt: Dynamics 365 (dříve Microsoft Dynamics CRM)

**Obor podnikání**

Finance, banky, pojištění, daně

**Webové stránky**

www.unicreditleasing.cz

**Obrat**

1 300 000 000 Kč

**Popis činnosti**

UniCredit Leasing CZ, a. s., je univerzální a největší společností na českém trhu, která nabízí leasingové a úvěrové produkty nejenom pro financování osobních vozidel, dopravní techniky, strojů a zařízení.

**Výchozí situace před nasazením CRM**

Obchodník před schůzkou a nabídkou musel zjistit z několika systémů informace o klientovi a vykazovat své aktivity do různých Excelů. Data nebyla mezi obchodníky sdílána a docházelo k duplicitní správě stejného klienta.

Management vyžadoval pro reporting samostatné Excelovské sešity.

V rámci vymáhání byl využíván historický systém, který nenabízel požadované funkcionality na řízení celého procesu a tak byla některá data evidována na různých sdílených discích a Excelovských sešitech.

**Typ CRM**

Řízení obchodu  
Marketingové aktivity

**Mobilní aplikace**

Ne

**Typ provozu CRM**

Na vlastním serveru

**Dodání serveru**

Požadují dodání

**Počet uživatelů CRM**

Více než 50 uživatelů

**Rozpočet na CRM**

Více než 1 milion Kč

**Jazykové mutace**

slovenština

**Země implementace**

Slovensko

**Napojení na stávající systémy**

skladový systém, řízení zakázek

**Nasazené řešení**

Systém pokrývá procesy řízení obchodu, správy dealerské sítě, řízení kampaní ve spolupráci s importéry a komplexní procesy vymáhání pohledávek a dokumentů pojistného oddělení.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### **Přínosy po nasazení**

V rámci řízení obchodu získává obchodník i manažer komplexní pohled jak nad jednotlivými zákazníky, tak nad celým zákaznickým portfoliem. Díky prointegrovaní několika systémů do CRM se snižuje doba potřebná pro administrativu a výkaznictví.

V rámci správy Vendorské sítě je řešena akvizice dealerů, správa dealerských dat včetně penetrací i akcí s importéry.

Modul na vymáhání nabízí komplexní nástroje na řízení vymáhání v rámci procesu Early a Late Collection pro oddělení Vymáhání pohledávek (Workout) a Pojistného (neplacení pojistného, chybějící dokumenty atd.) Systém pokrývá situace od prvotní identifikace (dluh, pojistné, chybná Vinkulace), přes řízení upomínacího procesu dle časové osy, generování upomínek, předávání kauz včetně dokumentace na externí agentury až po ukončování smlouvy.

Systém nabízí nástroje pro evidenci (pracovníci), řízení (management) a kontrolu (audit) procesů.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.