

Polski oddział Colliers International wybrał system Microsoft Dynamics CRM jako narzędzie wspomagające budowanie relacji z klientami i zarządzanie bazą nieruchomości

Colliers International jest wiodącą międzynarodową firmą doradczą działającą w obszarze rynku nieruchomości. Firma specjalizuje się w reprezentacji najemców poszukujących powierzchni biurowych, handlowych i magazynowych, sprzedaży i zarządzaniu nieruchomościami, doradztwie na rynku hotelarskim i budowlanym, wycenie nieruchomości, zarządzaniu projektami budowlanymi, a także w badaniach rynku.

Ze względu na tak szeroki zakres oferowanych usług, a także dynamiczny rozwój w Polsce, zarząd firmy zdecydował się na wdrożenie systemu Microsoft Dynamics CRM 4.0. Tym samym Colliers International Poland został pierwszym oddziałem firmy w Europie i trzecim w skali światowej, w którym zaimplementowano system. Nowe narzędzie wprowadzi na wyższy poziom zarówno zarządzanie bazą danych klientów, jak i bazą nieruchomości komercyjnych. Usprawni również przepływ informacji między działami firmy.

– Rozpoczęliśmy proces wdrażania systemu Dynamics CRM w marcu br. i planujemy go zakończyć w czwartym kwartale 2010 roku – mówi Sylwia Pędzińska, General Manager w Colliers International Poland. – Nasze prace koncentrują się na tym, aby system był maksymalnie dostosowany do rozbudowanych potrzeb firmy oraz do wymogów polskiego rynku nieruchomości – dodaje.

Dynamics CRM posiada intuicyjny interfejs, podobny do innych produktów firmy Microsoft. Atutem aplikacji jest jej integracja z popularnymi narzędziami: Microsoft MS Outlook, Office Communicator, SharePoint czy SQL Server, a także możliwość dostępu przez urządzenia zewnętrzne, np. Blackberry.

Sigma International