

ALRO parteneriat cu Agile Networks Technologies și Salesforce pentru creșterea gradului de digitalizare a vânzarilor

Agile Networks Technologies, furnizor de soluții IT pentru digitalizarea proceselor de vânzări, cu experiența în regiunea DACH (Germania, Austria, Elveția) și România, alături de Salesforce, lider global în soluții software CRM (Customer Relationship Management) timp de 17 ani consecutivi, au încheiat un parteneriat pentru digitalizare cu ALRO SA, unul dintre cei mai mari producători de aluminiu integrați pe verticala din Europa, după capacitatea de producție.

Acordul vizează implementarea unei soluții Salesforce personalizate pentru digitalizarea proceselor de vânzări ale ALRO și managementul de clienți potențiali, cu scopul de a îmbunătăți performanțele echipelor de vânzări.

„În ultimii 20 de ani, ALRO a investit semnificativ în tehnologie de ultima generație, datorită căreia am extins gama de produse și am reușit să intrăm pe piețe noi, sofisticate, cu produse și servicii cu valoare adăugată mare și foarte mare. Acest parteneriat, venit ca o continuare firească a strategiei noastre de dezvoltare, ne sprijină în demersul nostru de a oferi soluții personalizate și de a ne extinde baza de clienți”, a declarat **Marian Nastase**, *Președintele Consiliului de Administrație al ALRO*.

Parteneriatul valorifică experiența acumulată de Agile Networks Technologies în implementarea soluțiilor CRM Salesforce pentru companii din Germania și din România. Agile Networks Technologies a asistat clienți din industrii precum producție, bunuri de larg consum, ONG-uri, educație să își eficientizeze procesele de vânzare și să își dezvolte afacerile.

În 2023, Agile Networks Technologies a înregistrat o creștere de peste 100%, raportat la 2022, a cererii de software CRM în România, firmele locale fiind din ce în ce mai deschise către soluțiile oferite de Salesforce și către cele mai bune practici pe care acestea le propun. Pentru 2024, compania estimează proiecte de digitalizare în valoare de peste 500.000 euro în România.

„Suntem entuziasmați să pornim această colaborare cu ALRO și ne bucurăm să continuăm pe direcția consacrată, aceea de a ne ajuta clienții în inițiativele lor de transformare digitală, în special pe zona de vânzări și eCommerce, prin consultanță, livrare de soluții Salesforce personalizate și integrate. Prin această colaborare, ne propunem să aducem un plus de eficiență și inovație în procesul de vânzări al ALRO folosind Salesforce Sales Cloud și să contribuim la creșterea performanțelor companiei. Mulțumim Salesforce România pentru susținere și ne dorim să continuăm colaborarea noastră în anii ce vor urma”, a declarat **Octav Prihoi**, *Head of Salesforce Department la Agile Networks Technologies*.

Un sondaj realizat în 2022, în rândul a peste 3.500 de companii utilizatoare ale platformei Salesforce, arată că acestea au raportat o reducere de 25% a costurilor pentru atragerea de clienți, o creștere de 26% a productivității angajaților și de 29% a performanțelor de vânzări.

„Suntem încântați să fim alături de ALRO în acest proces, din ce în ce mai complex, de digitalizare. Cu ajutorul soluției Sales Cloud, ALRO va putea oferi o comunicare personalizată și va crește eficiența proceselor de vânzări. Suntem capabili să ajutăm compania să consolideze loialitatea și încrederea clienților” a adăugat **Camelia Olaru**, *Account Executive Salesforce*.

Soluțiile CRM reprezintă piața de software cu cea mai rapidă creștere la nivel global. Piața globală de CRM a fost evaluată la 71,06 miliarde USD în 2023 și se estimează că va ajunge la 157,53 miliarde USD până în 2030, cu o rată de creștere anuală de 12%.

