

SB Italia: come gestire i clienti al meglio e aumentare le vendite



SB Italia, la **Digital Innovation Company** che realizza soluzioni IT all'avanguardia per le aziende che desiderano innovare, ha presentato **CollaborAction CRM**, la soluzione per gestire in modo semplice ed efficiente le relazioni con i clienti, dal primo contatto fino all'assistenza post vendita.

Facile da utilizzare e da gestire, CollaborAction CRM semplifica il lavoro quotidiano, grazie a una *user experience* estremamente intuitiva.

Disponibile su ogni tipologia di device – **dal pc allo smartphone** – anche in mobilità, permette l'accesso alle informazioni sempre e ovunque ed è facilmente integrabile con l'ERP utilizzato, centralizzando tutte le informazioni in un unico strumento.

Infine è **cloud based**: per accedere occorre solamente un browser e non necessita di particolari infrastrutture per il suo utilizzo.

Il **CRM (Customer Relationship Management)** è uno strumento fondamentale per qualsiasi impresa, di ogni settore e dimensione, permettendo di gestire il patrimonio aziendale più importante, i clienti, con un nuovo approccio che li pone al centro del business. Crea processi automatizzati e raccoglie ogni genere di informazione, al fine di conoscere meglio clienti e prospect e di migliorare, in generale, l'intero processo di vendita.

Grazie alle sue funzionalità, dichiara l'azienda, CollaborAction CRM di SB Italia **gestisce in un'unica piattaforma le informazioni sui clienti, la pipeline di vendita, il cross selling, l'organizzazione della attività** e consente di avere sempre sotto controllo i dati sull'andamento del business.

Infine è **cloud based**: per accedere occorre solamente un browser e non necessita di particolari infrastrutture per il suo utilizzo.

SB Italia - nel 2021 oltre 34 milioni di euro di fatturato sviluppato con 250 persone - è un system integrator a valore, caratterizzato dall'aver al suo interno le principali competenze necessarie per il disegno e la delivery dei progetti oltre a **un team di sviluppo** che lavora su soluzioni applicative all'avanguardia.

<https://www.01net.it/sb-italia-come-gestire-i-clienti-al-meglio-e-aumentare-le-vendite/>