

SIGC - Gestionando las relaciones con los clientes

El Sistema Integrado de Gestión Comercial (SIGC) es la herramienta desarrollada por SERIKAT para la gestión de las relaciones con los clientes derivadas de la actividad comercial de la compañía.

Oportunidades

El ciclo comercial gestionado por SIGC comienza con el registro de oportunidades que son asignadas a consultores para su estudio. En esta fase del proceso comercial, el sistema ayuda al equipo comercial a recoger la información básica asociada a la oportunidad, catalogando su estado y archivando los documentos relacionados. Cada miembro del equipo comercial dispone de una vista de las oportunidades con las que está relacionado, bien porque es gerente de la cuenta o bien porque tiene asignado el trabajo de consultoría relacionado.

En esta fase del proceso se presta especial atención a las oportunidades procedentes de expedientes de contratación administrativa para las que SIGC ayuda al desarrollo de las distintas fases por las que pasa el expediente: registro, obtención de pliegos, estudio del pliego administrativo, estudio del pliego técnico, toma de decisión sobre el interés de la licitación, presentación de la correspondiente propuesta, apertura las plicas y adjudicación.



Ofertas

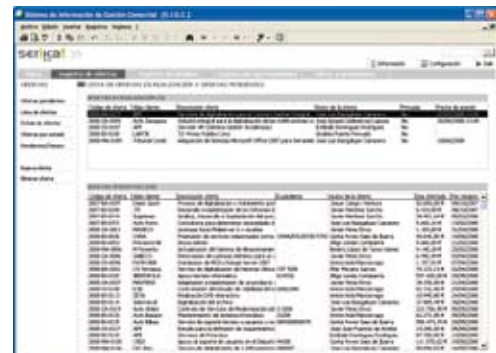
SIGC también ayuda a la gestión de las ofertas que pueden generarse directamente desde la acción comercial o pueden provenir de las oportunidades comerciales. Al igual que en el caso de las oportunidades, el sistema ayuda al equipo comercial recogiendo la información y los documentos asociados y gestionando el ciclo de presentación de las ofertas: elaboración, presentación, generación de nuevas versiones y adjudicación.

SIGC permite establecer relaciones de dependencia entre unas ofertas y otras, lo que permite realizar el seguimiento de ac-

ciones a más largo plazo como, por ejemplo, las homologaciones ante clientes o administraciones públicas.

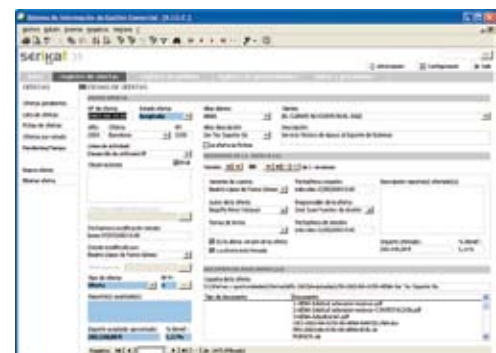
Éxitos y pedidos

En SERIKAT se define un “éxito” como una oferta aceptada. En ocasiones, por ejemplo en el caso de las homologaciones, estos éxitos no van asociados a un importe económico. Cuando sí se produce esta asociación, además del éxito, se genera un pedido. Al mismo tiempo, una oferta previamente aceptada puede tener asociados nuevos pedidos por ampliaciones del proyecto que se está desarrollando.



Informes

Además de la ayuda que presta al Departamento Comercial de SERIKAT, SIGC tienen otro objetivo importante: prestar a la organización la información referida a su actividad comercial. Este objetivo se alcanza por dos vías distintas. La primera de ellas consiste en la elaboración de informes por períodos mensuales sobre las oportunidades generadas y trabajadas, las ofertas elaboradas y los éxitos obtenidos. La segunda vía consiste en la elaboración de informes personalizado sobre la actividad de cada miembro del departamento.



Nuevo Director de Zona Este

Jordi Jorba Ribes, Ingeniero Superior por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Terrasa y nacido en Barcelona en el año 1956, se incorpora a SERIKAT como nuevo Director de la Zona Este para liderar el desarrollo de las líneas de actividad y contribuir al crecimiento global de la compañía.

Jordi dispone de una amplia experiencia adquirida durante su ya larga trayectoria profesional en el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) donde ha compaginado la aplicación de sus conocimientos técnicos con sus habilidades de liderazgo y desarrollo de negocio.

Entre las funciones principales de Jordi como Director de Zona estarán la potenciación en Cataluña de todas las líneas de actividad de SERIKAT tanto en clientes actuales como en nuevas cuentas, aumentando así el nivel de penetración de nuestra compañía en su sector y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos estratégicos de SERIKAT.



"Afronto este reto con una tremenda ilusión, consciente de la situación competitiva del mercado pero, al mismo tiempo, con plena confianza en las posibilidades de desarrollo y crecimiento de la Delegación de Barcelona".

Nuevas oficinas en Vitoria

SERIKAT abre nuevas oficinas en Vitoria ubicadas en la calle Cercas Bajas, número 7, desde las que seguiremos atendiendo a nuestros clientes del Territorio Histórico de Álava. La función principal de esta nueva sede será la de soportar el desarrollo de proyectos de ingeniería de software con capacidad para la conexión directa con los sistemas informáticos de los clientes.

Por ello, uno de los elementos que más se han cuidado en la infraestructura de la nueva oficina son las comunicaciones, permitiendo tanto la conexión con la red corporativa de SERIKAT como la conexión con las redes de datos de los clientes.

