

CASO CLIENTE

Benincà Group sceglie SugarAI per ottimizzare i processi di gestione di una clientela globale ed eterogenea

La storia di Benincà Group inizia nel 1979 con la costituzione dell'omonima azienda specializzata in automatismi per porte e cancelli. Oggi il gruppo conta sei aziende e 11 filiali commerciali nel mondo, con una rete di vendita che comprende distributori, installatori e specialisti in ambito sicurezza.

Con la crescita del gruppo è emersa la necessità di una gestione integrata delle informazioni, condivisa tra i diversi dipartimenti. Dal 2020 sono entrate in azienda più di 30 nuove persone, soprattutto in area commerciale e assistenza clienti, rafforzando l'esigenza di uno strumento flessibile in grado di adattarsi alla crescita del gruppo.

La scelta di SugarAI

La valutazione, iniziata nel 2020, ha coinvolto più fornitori e si è basata su flessibilità e capacità di integrazione con il sistema gestionale. OpenSymbol ha proposto SugarAI per la compatibilità con il gestionale e le ampie possibilità di personalizzazione, convincendo il gruppo grazie a un'interfaccia intuitiva e alla professionalità dei consulenti.

L'implementazione

L'attività è partita dalla definizione degli utenti chiave e delle funzionalità necessarie, per condividere ampiamente il nuovo flusso di gestione delle informazioni. Il progetto, diviso in tre fasi, ha già completato le prime due, mentre la terza – l'integrazione di offerte e ticket di assistenza – sarà completata nei prossimi mesi.



Industria

Produzione

Localizzazione

Sandrigò (VI), Italia

Sito Web

www.beninca.com

"OpenSymbol ha raccolto le nostre esigenze e ci ha proposto SugarAI come soluzione, sia per la compatibilità con il sistema gestionale sia per la possibilità di ampia personalizzazione di alcuni moduli."

— VALENTINA A.

Marketing Manager,
Benincà Group

I risultati dell'adozione di SugarAI

- Il CRM ha ridotto la ridondanza delle operazioni e permesso di definire regole comuni e condivise, rendendo il lavoro più strutturato e le performance migliori per tutti.
- Grazie all'app di scansione dei biglietti da visita collegata al CRM, la gestione dei contatti raccolti in fiera è diventata più rapida, con follow-up immediato e ottimi risultati.
- Sono state integrate le attività di catalogo prodotti, gestione offerte e monitoraggio opportunità, con l'integrazione di MailChimp per le campagne di lead generation.
- Marketing e vendite lavorano oggi a stretto contatto, con campagne di brand awareness mirate a obiettivi di lead generation precisi e condivisi.
- La gestione centralizzata del cliente permette un servizio più completo e coerente su tutti i brand del gruppo.

"In tutte le fasi del progetto, le persone si sono dimostrate competenti, disponibili e professionali, è stata una collaborazione davvero strategica."

— VALENTINA A.

Marketing Manager,
Benincà Group



OpenSymbol
AN IMPRESOFT COMPANY

SUGAR PARTNER

Forte di 18 anni di esperienza, OpenSymbol è la prima CRM Company italiana. Con un team di 120 persone offre soluzioni CRM end to end, dalla consulenza strategica all'implementazione tecnologica. Unico Elite Partner di SugarAI in Italia, opera nei settori Manufacturing, Automotive, Insurance e Fintech, con oltre 300 progetti di successo implementati.

www.opensymbol.it // marketing@opensymbol.it

Informazioni su SugarAI

SugarAI aiuta i team di vendita a raggiungere il loro massimo potenziale. Le aziende scelgono SugarAI per superare la complessità, dare priorità alle opportunità e aumentare le vendite aggiuntive con le risorse già disponibili, accelerando la crescita in settori complessi e basati sulle relazioni.

Scopri di più su www.sugarai.com