

CASO CLIENTE

Grizzly sceglie SugarAI per sostenere la strategia di vendita diretta

Grizzly, fondata nel 1979 da Luciano Marchesi, progetta e produce macchine per la pulizia industriale. Fin dai primi passi si è imposta sul mercato con un posizionamento di assoluta qualità dei prodotti, sviluppati con la collaborazione di designer di fama internazionale.

Grizzly ha sempre puntato su una strategia di vendita diretta con una rete di agenti, che nel corso degli anni ha portato oltre 140.000 aziende in tutta Europa a scegliere i suoi prodotti. Una strategia efficace, ma limitata dalla sua natura analogica: il database veniva aggiornato tramite report cartacei degli agenti, rallentando la comunicazione tra marketing, vendite e rete sul territorio.

La trasformazione digitale e la scelta di SugarAI

La pandemia ha reso ancora più evidente la necessità di trasformare la comunicazione tra marketing e vendite. Dopo un primo tentativo poco efficace con il fornitore del gestionale, Grizzly ha deciso di investire in una vera soluzione CRM. Tra le soluzioni valutate, OpenSymbol ha presentato SugarAI, risultato subito il più adatto alle esigenze di vendita B2B grazie alle ampie possibilità di personalizzazione.

L'implementazione

SugarAI si è distinto per la sua semplicità d'uso, accessibile anche a chi ha poca confidenza con gli strumenti digitali grazie a un'app per smartphone. L'adozione è partita coinvolgendo da subito gli agenti più propensi e il responsabile vendite, per poi estendersi a tutta la rete durante un evento di formazione di tre giorni con simulazioni del nuovo processo di vendita.



GRIZZLY

Industria

Fabbricazione di macchine per la pulizia

Localizzazione

Grassobbio (BG), Italia

Sito Web

www.grizzly.it

"Oggi, nessuno passa il proprio tempo all'inseguimento dei venditori per dare o ricevere informazioni, ma tutto avviene in modalità digitale. I lead vengono assegnati con un click, così come le modifiche dei dati anagrafici dei clienti."

— OLGA M.

Direttore Marketing e Vendite,
Grizzly

I risultati della trasformazione digitale

- La rete vendita gestisce lead, report visita e dati anagrafici dei clienti con un click, eliminando completamente la carta e i tempi morti di comunicazione.
- Il marketing estrae dati e statistiche in tempo reale, personalizzabili in base agli obiettivi, per una fotografia sempre aggiornata delle attività commerciali.
- La collaborazione tra marketing e rete di vendita è migliorata in modo significativo, ponendo le basi per ulteriori sviluppi nel campo del digitale.
- È diventato più facile individuare e inserire i nuovi agenti di vendita, riducendo i tempi di onboarding.
- Grizzly sta valutando l'estensione di SugarAI a Grizzly Hispania e l'integrazione di un catalogo digitale in stile e-commerce.

"Lo staff di OpenSymbol ha ascoltato tutte le esigenze, è entrato nello spirito dell'azienda e ha tradotto tutto questo nel sistema SugarAI."

— NICOLETTA P.

Responsabile marketing e comunicazione, Grizzly



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