

# Wdrożenie ChromeCRM w firmie JS Hamilton Management



## Opis Sytuacji

Firma The JS Hamilton Management Co Ltd - JSHManCo – zajmuje się rekrutacją członków załóg statków od 1995 r. Specjalizuje się ona w rekrutacji zarówno oficerów jak i marynarzy dla wielu armatorów mających różnego rodzaju jednostki pływające.



Brytyjskie biuro nie jest bezpośrednio zaangażowane w codzienną rekrutację, czym zajmuje się biuro w Polsce. Głównym zadaniem biura brytyjskiego jest pozyskiwanie klientów w osobach armatorów lub firm zarządzających statkami. Ponadto do obowiązków biura należy negocjowanie warunków umów agencyjnych, o zarządzania statkiem oraz przygotowywanie wyciągów z umów dla działu operacyjnego w Polsce. Ten wyciąg zawiera ustalone warunki zatrudnienia, co ma zapewnić klientom odpowiednio wykwalifikowanych marynarzy.

**„Łatwość zarządzania oprogramowaniem była kluczowym wymogiem, jako że firma nie ma żadnego wewnętrznego potencjału IT.**

**Dziś ChromeCRM spełnia kluczowe wymagania, a nawet przewyższa oczekiwania firmy.” -JSH**

Biuro brytyjskie zajmuje się kontaktami z klientem, podczas gdy biuro polskie koncentruje się na procesie rekrutacji. Przy rosnących wymaganiach co do dokumentacji oraz przy aktywnym Systemie Zarządzania Jakością (Quality Management System czyli QMS) dostrzeżono nagłą potrzebę usprawnienia systemu zarządzania istniejącymi kontaktami.

## Oczekiwania

Kluczowymi wymogami dla nowej wersji oprogramowania było umożliwienie śledzenia przepływu danych związanych z klientami, prowadzenie użytkowników przez cztery etapy procesu sprzedaży aż do udanego zakończenia oraz układanie dokumentów w logiczny i ułatwiający ich odnalezienie sposób. W ramach projektu uruchomiono też dodatkowe moduły do obsługi umów zakończonych oraz dla potrzeb QMS.

Z uwagi na międzynarodowy charakter działalności oraz na fakt istnienia biur w Polsce i na Cyprze, kolejnym kluczowym wymogiem było to, żeby te inne biura mogły uczestniczyć w użytkowaniu danych, a w szczególności, żeby podróżujący pracownicy mogli korzystać z systemu wszędzie tam, gdzie jest dostęp do Internetu.

Ostatnim kluczowym wymogiem była łatwość zarządzania oprogramowaniem, jako że firma nie ma żadnego wewnętrznego potencjału IT.



## Rozwiązanie

W 2006 r. firma JSHManCo otrzymała propozycję przyłączenia się do międzynarodowego konsorcjum firm z branży morskiej i technicznej z Norwegii, Polski i USA, oraz korzystania z nowo stworzonego, opartego na Internecie i zapewniającego hosting rozwiązania CRM pod nazwą ChromeCRM. W zamian za zaawansowaną opinię na temat łatwości użytkowania i produktywności oprogramowania firmie JSHManCo i innym uczestnikom zaproponowano usługę dopasowania oprogramowania do potrzeb klienta, co pozwoliło im na uwzględnienie specyficznych potrzeb każdej organizacji.

Ten proces wymagał szeregu opinii i sesji kontrolnych i zakończył się utworzeniem produktu w pełni dopasowanego do potrzeb klienta. Dziś ChromeCRM spełnia kluczowe wymagania, a nawet przewyższa oczekiwania firmy. Dostępność danych udostępnianych w hostingu jest bardzo atrakcyjna, pozwala ona firmie JSHManCo skupić się na swojej działalności.

Dyrektor Zarządzający firmy powiedział: „czas poświęcony na wstępne wdrożenie obejmujące zdefiniowanie wymogów i procesów dla ChromeCRM to czas bardzo dobrze wykorzystany. Wszelkie istniejące dane historyczne zostały przeniesione do nowego systemu łącznie z historią współpracy z każdym

klientem, z wszelkimi archiwizowanymi dokumentami oraz wzorami dokumentów.

**„Dostępność danych udostępnianych w hostingu jest bardzo atrakcyjna, pozwala ona firmie JSHManCo skupić się na swojej działalności” -JSH**

Teraz, kiedy wszystkie informacje związane z klientem są przechowywane w jednej centralnej bazie danych, ChromeCRM jest dla nas wydajną platformą. To, że jest to baza danych klientów wyposażona we współdzielony kalendarz, system obsługujący pocztę elektroniczną oraz dokumenty, ułatwia nam wszystkim odnalezienie informacji, planowanie pracy oraz daje pewność, że wszystkie sprawy są załatwiane w terminie.”

[www.jshmanco.com](http://www.jshmanco.com)

### Kim jesteśmy

ChromeCRM sp. z o.o. jest dostawcą nowoczesnego opartego na Internecie oprogramowania CRM dla średniej wielkości przedsiębiorstw. Główną zaletą ChromeCRM jest jego elastyczność i możliwość precyzyjnego dostosowania do potrzeb danej organizacji.

### Co robimy

Internet otwiera nowe możliwości dla tworzenia bliższych i bardziej dynamicznych relacji z klientami i partnerami. Pomagamy naszym klientom wybrać najlepsze spośród nowoczesnych narzędzi i technologii, aby przy ich pomocy mogli nadal rozwijać swoje firmy na konkurencyjnym rynku.

### Nasze podejście

Udane wdrożenie systemu CRM wymaga kompleksowego podejścia oraz współpracy opartej na zaufaniu i współdziałaniu pomiędzy klientem i dostawcą, zwłaszcza gdy pojawiają się nowe wymagania.

Chcąc dostarczyć naszym klientom rozwiązanie CRM na najwyższym poziomie koncentrujemy się na następujących dwóch aspektach:

- Naszym głównym celem jest zapewnienie najlepszego wsparcia i stałej pomocy.
- Wdrożenie jest realizowane w oparciu o sprawdzoną metodę 5 kroków, co pozwala na wykonywanie pracy w przejrzysty i łatwy do opanowania sposób.

Więcej informacji znajdziesz na naszej stronie internetowej:

[www.chromecrm.com](http://www.chromecrm.com)