



**TROL InterMedia**  
**PASJONACI INTERNETU**  
**I NOWOCZESNYCH**  
**TECHNOLOGII.**



Firma C & C Partners Telecom Sp. z o.o. z siedzibą w Lesznie powstała w 1992 roku. Oferuje nowoczesne rozwiązania z zakresu telekomunikacji, teleinformatyki, zabezpieczeń oraz wsparcie zarówno na etapie projektowania, jak i wprowadzenia systemu w życie. C & C Partners Telecom należy do międzynarodowej grupy firm TKH, która wyspecjalizowała się w rozwoju oraz dostarczaniu innowacyjnych rozwiązań w zakresie telekomunikacji, systemów instalacji budynkowych oraz rozwiązań przemysłowych. Celem firmy jest wspomaganie działalności Klientów i spełnienie ich oczekiwań poprzez poszukiwanie rozwiązań w oparciu o własne doświadczenia.



## Wdrożenie System B2B to nie wszystko, towarzyszymy w realizacji kolejnych zadań.

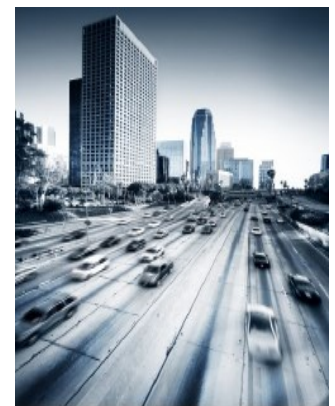


### OCZEKIWANIA KLIENTA

C & C Partners Telecom dotychczas funkcjonowało w oparciu o System ERP oraz ofertę produktową zlokalizowaną na 3 serwisach CMS. **Dyrektor Firmy Pan Łukasz Jankowski wspomina, że "Firma chciała dalej realizować swój dynamiczny rozwój, przez co mogła intensywnie budować swoją markę i silną pozycję lidera na rynku telekomunikacyjnym. Zaplanowaliśmy poszerzenie i pozyskanie nowych kanałów sprzedaży poprzez uruchomienie sprzedaży internetowej. Wybierając Trol InterMedia do realizacji projektu, kierowaliśmy się sukcesami Agencji przy wcześniejszych realizacjach serwisów dla naszego Przedsiębiorstwa oraz doświadczeniem w realizacji Systemu B2b w podobnej branży."**

Specjaliści zaproponowali stworzenie Systemu B2B umożliwiającego automatyzację przepływu informacji między partnerami handlowymi a C & C Partners Telecom, przy jednoczesnym zachowaniu automatycznej integracji z Systemem ERP. Dotychczas Klient funkcjonował o oparciu o sprawdzony system ERP SIMPLE, a handlowcy sprawnie użytkowali wewnętrzny System CRM.

Członek Zarządu Trol InterMedia **Mirosław Sobieraj podkreśla, że „aby w pełni osiągnąć sukces podeszliśmy do projektu indywidualnie. Nasi Specjaliści przeprowadzili analizę potrzeb po której zaproponowaliśmy przygotowanie i wdrożenie Systemu „szytego na miarę” potrzeb Klienta. Anali-**



Rozwiązania telekomunikacyjne.

za umożliwiła opracowanie metodologii wdrożenia, określenie szczegółowego zakresu funkcjonalnego Systemu oraz zaplanowanie działań i marketingowych."

### REALIZACJA PROJEKTU

Realizację rozwiązania rozpoczęliśmy od prezentacji projektu graficznego przygotowanego na podstawie przeprowadzonej analizy. Klient początkowo bardzo sceptycznie podchodził do przedsięwzięcia, jednak profesjonalne podejście do zagadnienia przekonało C&C Partners o traf-

ności swojej decyzji związanej z wdrożeniem Systemu B2b. Po akceptacji i opracowaniu struktury baz danych przygotowaliśmy katalog produktów. Parterowi zależało aby oferta produktowa była prezentowana w sposób przejrzysty i intuicyjny (np. wg zastosowania) dla konkretnej

grupy odbiorców (instalatorzy, architekci). Rozwiązanie 2ClickB2b umożliwiło prezentację produktów w formie 3D. Kolejnym i kluczowym etapem było uruchomienie mechanizmów wymiany danych z Systemem SYMPLE.CRM. Współpraca online realizowana jest dwukierunkowo:

- integracja zamówień (statusy i etapy realizacji) z Systemu B2B do Systemu CRM

- ewidencja i udostępnianie zgłoszeń dotyczących szkoleń z systemu CRM do systemu B2B

Klient w pełni zarządza i administruje rozwiązaniem B2B poprzez System CRM. Dział Handlowy bezpośrednio w Systemie SYMPLE.CRM w dowolnym momencie może zweryfikować zamówienia i ich statusy; dokumenty WZ, FV powiązane z zamówieniami oraz

analizować statusy płatności (terminowe, przeterminowane) Kontrahentów. Handlowcy otrzymali proste i sprawne narzędzie dodawania zdjęć produktów w formacie 3D.

W fazie końcowej System B2B został przeniesiony na serwer C & C Partners Telekom, tym samym oddaliśmy rozwiązanie do obiektywnej oceny Użytkowników i Partnerów. Na każdym z etapów realizacji projektu mogliśmy liczyć na pełną współpracę z działem

informatycznym C & C Partners Telekom, która okazała się nieoceniona.



Rozwiązania dla przemysłu.



Rozwiązania budynkowe.

## OSIĄGNIĘTE KORZYŚCI

System B2B wyeliminował dotychczasową formę kontaktu klienta z handlowcem (telefon, fax, email) poprzez całkowite przeniesienie zamówień do kanału internetowego. Partnerzy C & C Partners zyskali nowe, sprawne narzędzie dzięki któremu mogą przeglądać historię dokumentów, definiować własne koszyki zamówień usprawniające proces kolejnych zapytań ofertowych.

Klient może kontaktować się z dedykowanym opiekunem handlowym i samodzielnie sprawdzać statusy płatności.

C & C Partners realizuje kolejny etap w rozwoju Przedsiębiorstwa stawiając sobie kolejne cele takie jak opracowanie oferty produktowej na rynki międzynarodowe, po to aby pozyskać nowych zagranicznych odbiorców.



TROL InterMedia to doświadczenia i potencjał.

**„Bardzo cieszymy się, że możemy towarzyszyć C & C Partners Telekom w poszerzaniu pozycji lidera rozwiązań telekomunikacyjnych. Nasza Agencja zajmuje się na bieżąco aktualizacją i rozwojem Systemu B2b oraz prowadzeniem działań promocyjnych SEO”**

**Mirosław Sobieraj Członek Zarządu TROL InterMedia**

**„Bardzo cieszymy się, że możemy towarzyszyć C & C Partners Telekom w poszerzaniu pozycji lidera rozwiązań telekomunikacyjnych. Nasza Agencja zajmuje się na bieżąco aktualizacją i rozwojem Systemu B2b oraz prowadzeniem działań promocyjnych SEO”**

**Mirosław Sobieraj Członek Zarządu TROL InterMedia.**

TROL InterMedia Sp. z o.o. Sp. K.  
64-510 Wronki, ul. Poznańska 56

www.trol.pl

www.2click.pl