

Case de sucesso

OS BASTIDORES DO SUCESSO DE UM TIME DE VENDAS EXPONENCIAL

Entenda como a Conta Azul aumentou em + 150% os resultados de cada profissional.



Conta Azul

1. Quem é o cliente?

A Conta Azul tem a missão de ajudar empreendedores a alcançar alto desempenho, com foco na organização financeira como fator-chave para o crescimento.

Fundamentada em tecnologia, a empresa oferece um ERP de gestão financeira baseado na nuvem, projetado para simplificar a administração financeira e economizar tempo.

Para além da simplificação de tarefas operacionais, a Conta Azul proporciona uma experiência completa, permitindo a comunicação integrada com profissionais contábeis e especialistas em serviços financeiros em tempo real.

Com uma equipe de mais de 450 profissionais dedicados, ela tem fornecido suporte sólido para pequenas e médias empresas (PMEs) em todo o Brasil.

+ R\$14 bilhões
em boletos gerados

+ 11.000
escritórios contábeis transformados

+ 11 anos
de atuação no mercado

2. Qual era o desafio da Conta Azul?

A empresa buscava uma ferramenta robusta, de fácil utilização, desenvolvimento e adaptação aos negócios, que pudesse otimizar e automatizar processos de vendas, além de integrar todos os dados e informações de maneira completa. Após pesquisas no mercado, a empresa identificou a BeeCloud, parceira oficial da Salesforce®, CRM líder no mercado.

A Conta Azul enfrentava:

1	Produtividade limitada da equipe de vendas, com apenas 1 hora por dia dedicada a interações com os clientes	
2	Necessidade de expandir suas operações, automatizar processos e dedicar mais tempo em tarefas estratégicas	
3	Burocracia e falta de integração de dados essenciais relacionados aos seus clientes, vendedores e processos de vendas	

Além disso, a Conta Azul havia recentemente ampliado sua equipe de vendas, aumentando o tamanho do time em 10 vezes, o que exigiu a otimização da gestão dessa equipe.



MARIA EDUARDA KUMLEHN
Coordenadora de Business Analytics da Conta Azul

“ Precisávamos ter acesso a todos os dados em uma única tela e a solução da Salesforce foi um dos fatores que, de forma clara, adaptável e concisa, contribuiu para o forte crescimento da Conta Azul na época em que nosso time de vendas aumentou de 6 para 68 funcionários. ”

3. A solução

A Conta Azul contou com a parceria da BeeCloud, empresa certificada oficial da Salesforce®, para a implementação de um sistema abrangente de gestão de processos de vendas. Essa estratégia envolveu a implementação do Sales Cloud, a robusta plataforma de gerenciamento de vendas da Salesforce.

O Sales Cloud oferece uma variedade de recursos avançados que foram essenciais para a Conta Azul. Isso inclui automação de força de vendas para aprimorar a eficiência das equipes de vendas, análise de leads para identificar oportunidades promissoras, acompanhamento detalhado de oportunidades de negócios e uma integração aprimorada com o atendimento ao cliente.

Ao adotar o Sales Cloud, a Conta Azul estava determinada a maximizar o potencial da plataforma para otimizar seus processos de vendas e proporcionar um suporte excepcional aos seus clientes.

Essa parceria sólida com a BeeCloud e a Salesforce® desempenhou um papel fundamental no sucesso da Conta Azul na expansão de sua equipe de vendas e no aumento significativo de seus resultados.

4. Quais foram os resultados?

A BeeCloud desempenhou um papel fundamental no crescimento exponencial nos resultados de cada profissional de vendas da Conta Azul. Antes, obstáculos como a burocracia e a falta de integração de informações limitavam o tempo dedicado à interação com os clientes e fechamento de negócios.

No entanto, após a implementação, esse tempo aumentou para 3 horas e meia, resultando em um impressionante aumento médio de 150% no desempenho de cada profissional de vendas.

Com o notável sucesso do projeto, a Conta Azul está dando continuidade à expansão da utilização da Salesforce®, agora direcionada à equipe de Parceiros, com um foco no relacionamento com contadores, um público-chave para seu ecossistema de gestão financeira.

+150% de crescimento nos resultados de cada profissional de vendas	 Ganho de produtividade dos colaboradores	 Mais tempo vendendo, menos tempo com burocracias	 Maior integração das informações necessárias
--	--	--	--

5. Qual foi a importância de contar com a BeeCloud?

A parceria com a BeeCloud desempenhou um papel crucial no sucesso da Conta Azul. A expertise da BeeCloud em soluções Salesforce permitiu uma implementação eficiente do Sales Cloud, enquanto seu suporte, orientação e capacidade de personalização da solução contribuíram para a rápida adaptação e uso pela equipe de vendas.

A importância de contar com a BeeCloud foi fundamental para o sucesso da Conta Azul em seu projeto de transformação e aprimoramento de seus processos de vendas.

A BeeCloud trouxe uma expertise valiosa em soluções Salesforce®, o que garantiu que a implementação do Sales Cloud fosse feita de maneira eficiente e alinhada com as necessidades específicas da Conta Azul.

Além disso, a BeeCloud forneceu suporte e orientação contínua durante todo o processo. Isso foi essencial para ajudar a equipe da Conta Azul a se adaptar e aproveitar ao máximo as funcionalidades do Sales Cloud no dia a dia.

A experiência, o suporte contínuo e a capacidade de personalização da solução fornecidos pela BeeCloud foram elementos-chave na jornada que tornou a Conta Azul uma empresa de destaque em seu setor.

Faça parte do nosso próximo case de sucesso:

Agende uma demonstração e descubra como utilizar a tecnologia como meio para alcançar seus objetivos de negócio.

Falar com um especialista

Visitar site

