

# IL FOCUS SUL CLIENTE CHE FA LA DIFFERENZA



MARINI SPA MIGLIORA L'ATTENZIONE AL CLIENTE E  
AUMENTA LE VENDITE GRAZIE A SUGARCRM





## CASE STUDY - MARINI SPA

Migliorare la relazione con il cliente attraverso una gestione più mirata e coordinata dei processi di vendita è l'obiettivo di Marini Spa, che sceglie di lanciare un progetto pilota con Sugar Community Edition per poi procedere con l'upgrade di Sugar Professional. Una soluzione vincente, che ha permesso di snellire i processi aziendali e rendere il team di vendita più sensibile alle esigenze dei clienti.



### Consolidare relazioni, individuare opportunità

Marini Spa è uno dei principali costruttori mondiali di impianti per conglomerati bituminosi. Il ciclo di vendita in questo settore si caratterizza per negoziazioni molto lunghe e una relazione con il cliente che continua tipicamente per tutta la vita dell'impianto: questo rappresenta una grande opportunità per l'azienda, non pienamente sfruttata.

Il management desidera ottimizzare la relazione con il cliente, attraverso una gestione più mirata e coordinata dei processi di vendita. Il team necessita di uno strumento che lo supporti nell'individuare nuove opportunità e nel gestire efficacemente i progetti in corso.

“Sapevamo da molto tempo che avevamo bisogno di una soluzione CRM per aiutarci ad affrontare in modo più efficiente i clienti attuali e potenziali”, spiega Giorgio Minguzzi. Product Manager di Marini Spa.

*“Sapevamo da molto tempo che avevamo bisogno di una soluzione CRM per aiutarci ad affrontare in modo più efficiente i clienti attuali e potenziali.”*

GIORGIO MINGUZZI  
PRODUCT MANAGER MARINI SPA



## CASE STUDY - MARINI SPA

### Sugar Professional: veloce, facile, flessibile

L'azienda ha vagliato i principali fornitori di CRM e Sugar è stato valutato il migliore per diversi plus: costo, velocità di implementazione, facilità d'uso, flessibilità e compatibilità con i sistemi esistenti.

La piattaforma è stata testata in Cina, presso una filiale con 300 dipendenti: un progetto pilota sviluppato con Sugar Community Edition e realizzato in soli tre mesi.

Poi l'implementazione con Sugar Professional, adatto alla complessa organizzazione europea della società, che ha sedi in Francia e in Italia.

---

*“Sugar ha permesso al nostro processo di vendita di fare un significativo salto in avanti. Un più attento focus sui clienti sta generando risultati migliori. E' una semplice equazione, ma è assolutamente vero.”*

---

La piattaforma è stata personalizzata in base alle esigenze del cliente e pensata per un utilizzo estremamente intuitivo: “la user experience con Sugar del nostro team di vendita, è uno dei punti salienti del suo successo”, ha commentato Minguzzi. “Oggi Sugar è uno strumento utilizzato quotidianamente dalla nostra forza vendita”.

<b>AZIENDA</b>
Marini Spa
<b>SETTORE</b>
Impianti per conglomerati bituminosi e soluzioni per il riciclaggio
<b>ESIGENZA</b>
Migliorare la relazione con il cliente
<b>SOLUZIONE</b>
Sugar CRM
<b>BENEFICI</b>
Aumento delle vendite, miglioramento delle relazioni con i clienti, processi di vendita più snelli



## CASE STUDY - MARINI SPA

### Semplificazione e condivisione, i volani della crescita

Grazie a Sugar Professional oggi Marini possiede un database facilmente accessibile e nutrito di dati condivisibili.

Una gestione semplificata e puntuale delle informazioni ha portato ad un miglioramento nella relazione con i clienti e quindi ad un aumento delle vendite.

Un ulteriore beneficio è rappresentato dalla possibilità di generare previsioni e statistiche che consentono di coordinare più efficacemente le risorse.

Nei piani futuri dell'azienda, c'è l'obiettivo di sviluppare ulteriormente il sistema, sfruttando le innumerevoli possibilità di SugarCRM.

“SugarCRM è stato facile da implementare in un tempo ragionevole e si è rivelato sufficientemente flessibile per adattarsi alle esigenze specifiche di ciascun mercato”, conclude Giorgio Minguzzi. “E' stato fatto molto per migliorare le nostre vendite e abbiamo già fatto conoscere Sugar a molte delle nostre consociate del Gruppo Fayat.”

*“E' stato fatto molto per migliorare le nostre vendite e abbiamo già fatto conoscere Sugar a molte delle nostre consociate del Gruppo Fayat.”*

GIORGIO MINGUZZI  
PRODUCT MANAGER MARINI SPA

Con oltre 200 progetti realizzati in 10 anni di attività, OpenSymbol è la prima CRM company italiana. Partner di SugarCRM e Premium Reseller di Salesforce.com, OpenSymbol ha trentasei dipendenti ed una missione: rendere semplice la complessità attraverso soluzioni che facilitano la gestione dei processi aziendali.

**OPENSYMBOL SRL** - Via Vecchia Ferriera, 5

36100 Vicenza (Vi) - Italy

Tel +39 0444 189826

[www.opensymbol.it](http://www.opensymbol.it) | [info@opensymbol.it](mailto:info@opensymbol.it)

P.Iva 03184500241

**OpenSymbol**  
THE CRM COMPANY