

**=exact**

DISARP

**Control operativo  
óptimo y acceso a  
la información en  
tiempo real con**

**Exact CRM**

**Customer Story**





DISARP es una compañía valenciana fundada en 1985. Con 35 años de trayectoria, DISARP tiene como misión proveer soluciones globales para la limpieza e higiene personal respetuosas con el medio ambiente y la sostenibilidad del planeta. Además de la central en España, la compañía cuenta con sedes en Portugal, Francia, Suiza, Serbia, Colombia, Dubái y Jordania y exporta a 39 países de todo el mundo, con una plantilla de más de 50 empleados.

La política de desarrollo de productos de DISARP siempre ha estado encaminada a generar soluciones concretas para necesidades específicas. Este amplio conocimiento del mundo profesional, ha permitido a DISARP disponer de una gama de productos muy amplia y de elevada eficacia.

### **Expansión hacia nuevos sectores y países**

En el año 2015 y coincidiendo con sus 30 años en el mercado, DISARP emprendió una de las mayores expansiones de su historia, ampliando su presencia a nuevos sectores para responder a la creciente demanda tanto a nivel nacional como internacional.

“Este proyecto de mejora continua de procesos y digitalización de la compañía en un mercado tan competitivo y manteniendo los estándares de calidad, requería de la colaboración de un partner tecnológico que nos acompañara en nuestra expansión tanto a nivel internacional como hacia nuevos sectores”, explica José Tortosa, gerente de DISARP.

Las premisas fundamentales de DISARP eran dos: dato único e información en tiempo real. Además, la compañía necesitaba mejorar su competitividad, reducir los tiempos y costes de los procesos de negocio, mejorar el servicio al cliente y, en definitiva, una toma de decisiones más clara y segura gracias a una mayor integración de la información.

Tras evaluar varias soluciones comerciales disponibles en el mercado, DISARP optó por **Exact para CRM** al ser la que mejor respondía a sus necesidades operativas. Uno de estos requisitos era la capacidad de integrarse con el ERP con el que contaba DISARP, algo que la solución Exact para CRM permitió hacer de forma muy sencilla.

Exact para CRM ofrece una visión global de toda la información e interacciones con leads y clientes: desde información actualizada de reuniones comerciales, hasta el historial de correos electrónicos, pasando por acuerdos y presupuestos, facturas, estadísticas o pedidos.

De esta forma los comerciales pueden acceder a su información actualizada tanto desde su PC como desde la aplicación móvil del producto.

### **Implantación sencilla y gran adaptabilidad**

Asimismo, Exact para CRM permite que el departamento que gestiona las ventas pueda realizar unas predicciones aún más precisas y ofrece al responsable financiero una visión global de los costes de adquisición de nuevos clientes, ya que toda la información se almacena y se pone a disposición de manera centralizada.

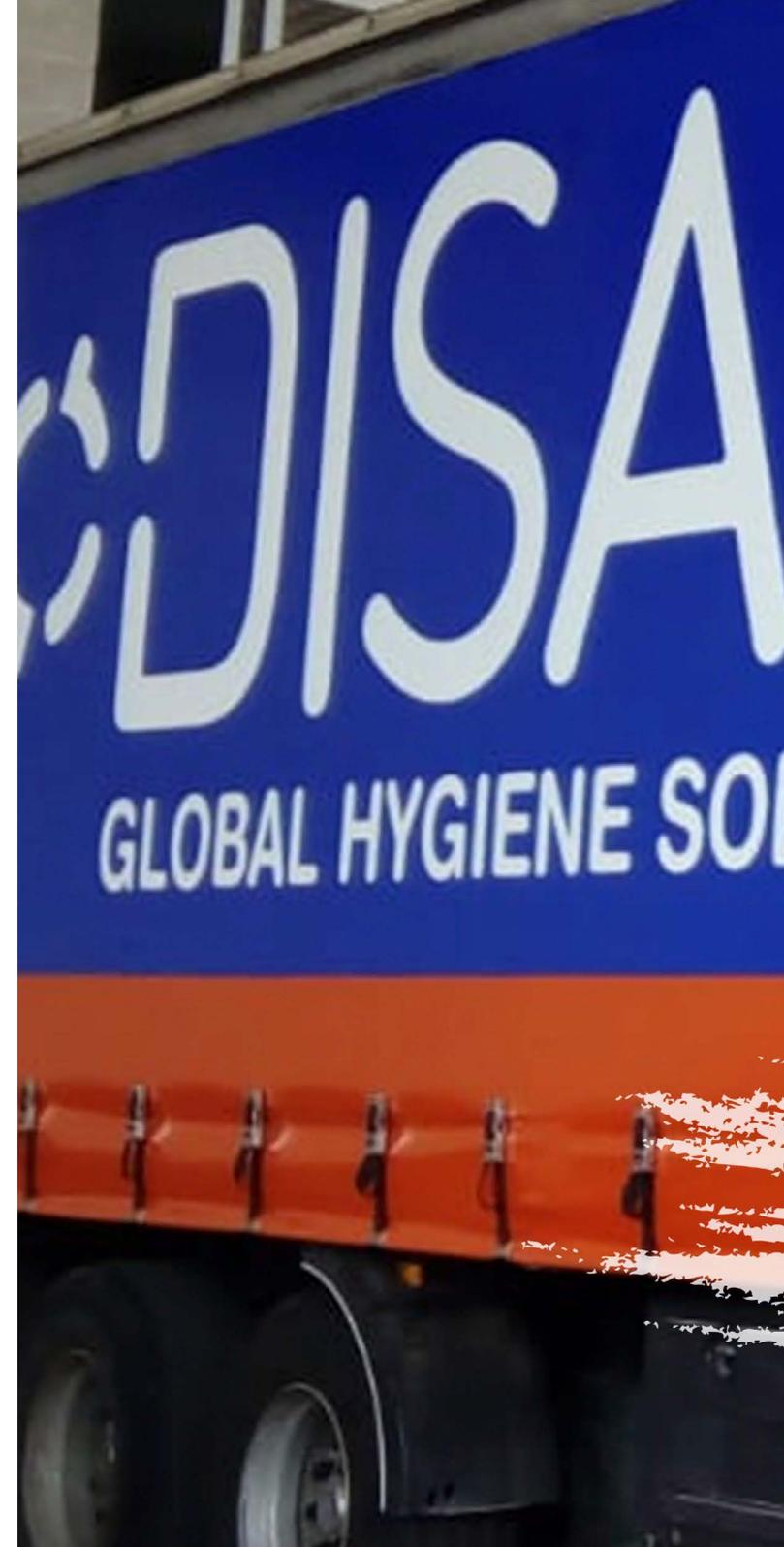
El carácter abierto de la solución de Exact para CRM unido a su facilidad de uso y personalización, ha permitido que con poco más de una semana de formación del responsable de TI de la compañía, éste haya podido personalizar la solución para responder a sus necesidades en un proceso de mejora continua.

Así, DISARP ha desarrollado internamente funcionalidades para la gestión de los recursos humanos corporativos, tales como la liquidación de dietas o la gestión de vacaciones y ausencias, entre otras.

Otro de los desarrollos llevados a cabo por el propio personal de TI de DISARP y gracias a la facilidad de uso de la solución de Exact, ha sido la implementación de indicadores de negocio mediante la integración de la solución Qlik Sense con su ERP y el CRM de Exact.

“Con las nuevas soluciones en marcha, en DISARP hemos conseguido dar respuesta con éxito a nuestros retos organizativos, al disponer de una herramienta que nos permite centralizar toda la información en un único punto con disponibilidad desde cualquier lugar y en cualquier franja horaria, algo esencial debido a la expansión internacional de nuestro negocio”, apunta Tortosa.

Otro de los objetivos que buscaba DISARP y que ha conseguido gracias a la solución de Exact es disponer de un mayor control sobre toda la operativa, tanto de la empresa como de la actividad comercial o del control de proveedores. Además, la facilidad de uso de la aplicación móvil de Exact para CRM permite al equipo comercial de DISARP disponer de toda la información en su mano para acudir preparados a cualquier reunión, pudiendo comprobar desde el móvil su calendario, las oportunidades de venta abiertas, los flujos de trabajo, etc.



## Beneficios

- + Mayor agilidad y eficacia en los procesos de negocio, incrementando la productividad de cada empleado y reduciendo en más de un 60% el tiempo empleado en acceder a la información actualizada.
- + Predicciones de ventas mucho más precisas y visión global de los costes de adquisición de nuevos clientes.
- + Entorno integrado para un mayor control, gestión y análisis de cada oportunidad.
- + Unificación de la información en una única plataforma, de forma segmentada y ordenada, y con acceso en tiempo real a la información desde cualquier punto y dispositivo.
- + Solución CRM ajustada totalmente a las necesidades del cliente y personalizable a medida que estas evolucionan.

## Necesidades

DISARP necesitaba mejorar su competitividad, reducir los tiempos y costes de los procesos de negocio, mejorar el servicio al cliente y, en definitiva, una toma de decisiones más clara y segura gracias a una mayor integración de la información. Todo ello contando con dos premisas fundamentales: dato único e información en tiempo real.

## Solución

DISARP ha personalizado y adaptado a sus propias necesidades y procesos la solución Exact para CRM, integrándola fácilmente con el software del que disponía y desarrollando nuevos aplicativos para dar respuesta a su operativa diaria.

## Datos proyecto

**Nombre:** DISARP S.A

**Tipo de empresa:** Capital privado

**Empleados:** +50 en España

**Sector:** Fabricante y comercializador de productos químicos

**Oficinas:** Central en Valencia

**Solución implantada:** Exact para CRM

**Número de usuarios de Exact:** 40

**Áreas:** Comercial, marketing y ventas

**Web:** [www.disarp.com](http://www.disarp.com)

## Nuestra promesa

Exact ayuda a las empresas a tomar decisiones más inteligentes, de forma rápida y sencilla.

Nuestro personal, tecnología, software y servicios permiten a las empresas actuar con confianza y claridad para cumplir sus objetivos actuales y alcanzar sus metas futuras. Exact. Software de gestión en la nube.

## Contacto

**Información:** +34 912 309 632

**E-mail:** [marketing.es@exact.com](mailto:marketing.es@exact.com)

**Organizar una demostración:**

[www.exact.com/es](http://www.exact.com/es)