



Desde 1982
desarrollando
soluciones avanzadas
y servicios de alto
valor añadido

CONTACTO

info@inycom.es
+34 902 995 820
www.inycom.es

NUUESTRO BLOG

trends.inycom.es

Innovación,
Tecnología y Negocio

**COMPLETA
LA EXPERIENCIA**



Conectamos
Tecnología y Negocio

Consultoría Tecnológica

Consultoría de Negocio

Producción en Planta

Operaciones

Sistemas e infraestructuras

Aplicaciones de Negocio

VODAFONE ESPAÑA HACE DE SU SISTEMA DE COMPENSACIÓN E INCENTIVOS UNA HERRAMIENTA FLEXIBLE, OPTIMIZADA Y MULTIPLATAFORMA

Cada vez es más frecuente que las empresas revisen sus herramientas de gestión de personas. Un sistema de incentivos comerciales bien integrado y gestionado, ha mostrado ser una palanca de cambio muy potente para hacer crecer las ventas, tanto que puede llegar a convertirse en toda una ventaja competitiva. Sin embargo, lograr un diseño efectivo de los modelos retributivos y que además sea fácil de gestionar no siempre es sencillo. En este caso, el principal hándicap al que hacía frente Vodafone España era que trabajaban con una versión on premise sin soporte, a una arquitectura pionera y líder del sector.



FLEXIBLE



ÁGIL



MULTIPLATAFORMA

Sabías que...

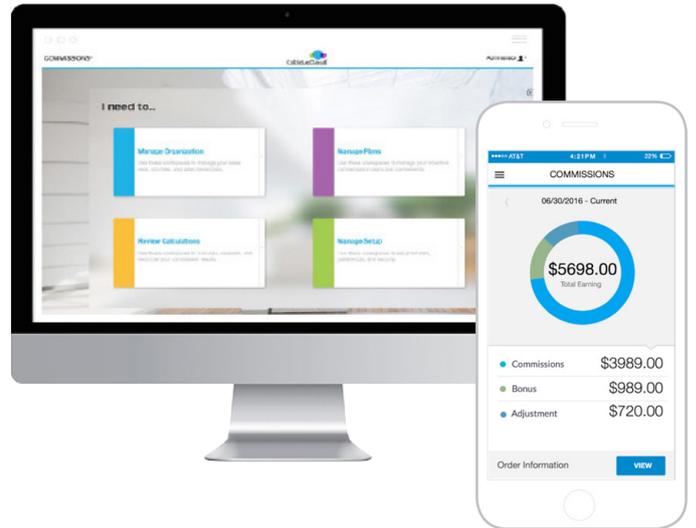
SAP Sales Cloud es el SaaS
Nº1 en el mercado mundial

Procesos de 18 horas
en solo 1 hora



GESTIÓN DE INCIDENCIAS FLEXIBLE, ÁGIL Y MULTIPLATAFORMA

Partiendo de esta premisa, y trabajando junto al equipo de Vodafone, identificamos los principales retos a conseguir en este proyecto: **disminuir el número de cálculos** originados por un número excesivo de elementos a valorar, disminuir los **tiempos de proceso**, lograr una **herramienta flexible**, actualizar el producto a un **SaaS en la nube** y continuar con el soporte del fabricante, **permitir el uso en movilidad** y, sin duda, ofrecer una **experiencia de usuario renovada** a los tiempos actuales. En definitiva, nuestro objetivo era **renovar la gestión de incidencias hacia una solución más versátil y adaptada a sus necesidades**.



LA SOLUCIÓN LÍDER PARA UNA COMPAÑÍA LIDER

En este contexto identificamos la **solución SAP Sales Cloud** como una muy buena opción para las necesidades de Vodafone. El siguiente paso fue entonces comenzar con la **migración a SAP Sales Cloud en la nube** ya que Vodafone venía de usar la aplicación "on premise". El reto era también integrar esta solución sin que la actividad y procesos de nuestro cliente parasen.

COMPENSATION PROCESS



MENOS INCIDENCIAS GRACIAS A UN SISTEMA DE REPORTING DINÁMICO

Con la integración de SAP Sales Cloud no solo conseguimos una gestión ágil, flexible y con posibilidad de uso en varias plataformas. Conseguimos también tener una **trazabilidad total de los procesos** de gestión de incentivos, lo que permite **disminuir el número de reclamaciones** a gestionar ya que la información se muestra detallada y por ello es más fácil comprenderla. Además, la nueva lógica del software **permite cerrar automáticamente aquellas incidencias que el sistema no admite**.

En definitiva, Vodafone España cuenta ahora con un **sistema de reporting dinámico** lo que permite a sus **más de 6 mil comerciales** navegar (gracias a la aplicación de Web Intelligence), conocer en detalle sus compensaciones y generar reclamaciones desde el propio informe, todo ello almacenando la información en la nube.

Certificaciones Empresa:

Personal Certificado en:

Rev. 001 septiembre 2019

