

## KAESER KOMPRESSOREN: Innovador por tradición

15 de septiembre de 2020

La innovación y la marca KAESER KOMPRESSOREN están estrechamente vinculadas. Esta empresa familiar se ha establecido como el principal fabricante mundial de productos y servicios de aire comprimido en innumerables industrias.

### KAESER KOMPRESSOREN SE

En 2019, la empresa alemana de la Alta Franconia celebró sus 100 años y su posición como líder mundial en el mercado. Gracias a la alta eficiencia en la producción de generadores de aire comprimido de última tecnología, Kaeser ha logrado convencer totalmente a sus clientes. Aparte de la gran gama de productos que incluye, entre otros, sopladores, compresores móviles de construcción y servicios de aire comprimido, cuenta con un servicio excepcional. La tendencia a la digitalización no sólo es evidente en sus productos, sino también en su estructura organizacional y procesos internos de los departamentos.



*Sucursal de KAESER KOMPRESSOREN SE en Coburg, Alemania*

Falko Lameter, Director de Sistemas de Información (CIO) de Kaeser es quien se hace cargo de gestionar las nuevas herramientas informáticas en la empresa. Él personalmente fue quien se contactó con snapADDY, ya que buscaba la mejor solución para la recopilación y registro digital de leads en las ferias en las que participaba la compañía. Teniendo en cuenta que había puesto a prueba algunos sistemas para gestionar los leads de las ferias, tenía claro exactamente qué

requisitos tenía que cumplir un socio y sobre todo un sistema. Sin duda le quedó claro que el [snapADDY VisitReport](#) cumplía con todo y fue cómo decidió con quién decidiría empezar a trabajar de ahí en adelante. Para poder llevar a cabo con éxito los nuevos objetivos, era esencial involucrar a todos los empleados e invertir tiempo en la capacitación y reorganización de procesos, pues es la única manera de asegurar una digitalización exitosa.

### Un CRM en la nube con los procesos apropiados

snapADDY amplió el desarrollo de los procesos teniendo como base la recopilación digital de leads que la empresa había establecido con anterioridad al implementar un sistema CRM en la nube junto con herramientas de marketing. Para aquel entonces Saskia Angres, jefe del equipo de Gestión de Leads y Datos de Clientes en Kaeser, opinó:

*“Ahora es el momento de cambiar el modo de pensar, lo que quiere decir que también implica que todos en la empresa lo hagan puesto que se crearon nuevos procesos y se eliminaron o cambiaron los antiguos. Aunque gestionar cambios de este tipo se encuentra dentro de un marco factible, sigue siendo un desafío. De no haberlo hecho nos hubiéramos tenido que afrontar próximamente a problemas inevitables al intentar gestionar los leads.”*



**Saskia Angres**, Jefe de Gestión de Leads y Datos de Clientes en Kaeser

### Participación en ferias comerciales mundialmente y las ventajas del snapADDY VisitReport

Cada año Kaeser Kompressoren participa en más de 100 ferias comerciales en todo el mundo. Las ventajas de las soluciones informáticas de snapADDY fueron particularmente evidentes en la estandarización y la recopilación automática de leads e informes de visita de las ferias. Al usar el snapADDY VisitReport la calidad de los datos recopilados y el contenido discutido en las reuniones mejoró enormemente. Además, el software está adaptado óptimamente a las estructuras corporativas de Kaeser. Saskia Angres informa con mucha satisfacción sobre el resultado logrado en conjunto:

*“El seguimiento también se ha vuelto mucho más eficiente. Con el snapADDY VisitReport ahora podemos organizar, controlar y procesar fácilmente los contactos recopilados en las ferias, ya sea desde nuestra sede o desde cualquier parte del mundo. Nos ahorramos la tarea de tener que disponer de más personal en las ferias y, con ello, los costos”.*

### Los empleados de ventas están convencidos de la fácil utilización del snapADDY VisitReport

Los usuarios nacionales e internacionales están completamente convencidos y resaltan sobre todo la operabilidad sin complicaciones. Como se había acordado en el plan del proyecto, se empezó a utilizar el software sin contratiempos a partir de la Feria de Hannover de 2019 y se completó con ajustes individuales. La base de la mejora del desarrollo y éxito resultante fue gracias al eficacia y soporte competentes, la comunicación abierta por ambas partes y el gusto por trabajar juntos.