



SITspa

COMUNICATO STAMPA

SIT continua ad investire nella “connected economy”: adottato il CRM Salesforce

Padova, 19 novembre 2020 – Il Cluetrain Manifesto, nel lontano 1999, invitava le imprese a operare in maniera sempre più interconnessa in quelli che venivano definiti “mercati conversazionali”. Oggi questo mindset – anche grazie all’espansione della tecnologia - è alla base di molti modelli di business imprenditoriali, oltre che parte integrante del set di valori di un’azienda. Ne è testimonianza SIT, gruppo multinazionale con sede a Padova e stabilimenti produttivi in tutto il mondo (oltre 2mila dipendenti *worldwide*), che crede fortemente nell’**interconnessione dei dati**: dai contatori intelligenti (smart meters) che misurano con precisione il dato dell’utilizzo energetico e lo inviano al consumatore finale, fino all’organizzazione aziendale che sta percorrendo un cammino sempre più “smart”.

In questo percorso si inserisce la scelta del **CRM** (Customer Relationship Management) di **Salesforce**, una piattaforma tecnologica che permette a SIT di **mettere al centro il cliente e l’ascolto delle necessità di quest’ultimo**, con la possibilità di seguire da vicino i cambiamenti nel comportamento d’acquisto, che avvengono a seconda di diversi fattori; una metrica che diventa, oggi, sempre più importante monitorare e saper interpretare.

“In combinazione con un’importante riorganizzazione del nostro processo del Sales e del Marketing, siamo partiti dalla necessità fornire ai colleghi un “abilitatore digitale” che ci permettesse di dare ancora più **ascolto al cliente** grazie ad una conoscenza più profonda delle sue necessità e ad una comunicazione costante con quest’ultimo. Al contempo il nuovo CRM ci consente un flusso di lavoro efficiente, **digitalizzando i processi di vendita per andare incontro alle nuove necessità dei clienti e, al contempo, migliorando il go-to-market grazie a decisioni basate su dati reali e attuali**. A operatività completa, il CRM Salesforce ci aiuterà a dedicare meno tempo ad attività a basso valore, efficientare i processi di vendita grazie alla lettura di dati costantemente aggiornati, gestire il nostro know-how a sistema mettendolo a disposizione dei colleghi e dell’azienda, migliorare ulteriormente le relazioni con i clienti grazie ad una maggiore connessione tra uffici vendite, marketing, R&D” ha dichiarato il dipartimento di Digital Transformation di SIT.

Continuare ad investire nella *connected economy* significa, per SIT, essere parte attiva dell’economia circolare, integrata ad una visione unica del cliente e a una visione unica del business. A livello tecnologico l’adozione del CRM va in questa direzione: l’utilizzo sapiente e condiviso dei dati ne permette una sostenibilità a lungo termine, in quanto le informazioni vengono riutilizzate quali risorse preziose all’interno di un ciclo economico che genera, dunque, ulteriore valore.



SITspa

Al momento il CRM Salesforce è stato adottato da tutto il team Sales della divisione Heating del Gruppo (che sviluppa e produce componenti di misurazione per caldaie) ed entro la fine dell'anno anche il Marketing strategico di SIT potrà utilizzare le potenzialità della piattaforma. Previsto per il 2021 l'espansione di Salesforce alla divisione Smart Metering (contatori intelligenti).

Il Gruppo SIT, attraverso le due divisioni Heating e Smart Gas Metering, crea soluzioni intelligenti per il controllo delle condizioni ambientali e la misurazione dei consumi per un mondo più sostenibile. Multinazionale leader nei mercati di riferimento e quotata nel segmento MTA di Borsa Italiana, SIT vuole essere il principale partner sostenibile di soluzioni per il controllo energetico e climatico a servizio delle aziende clienti, riservando grande attenzione alla sperimentazione e all'utilizzo di gas alternativi a basso impatto ambientale. Il Gruppo è presente con siti produttivi in Italia, Messico, Olanda, Romania, Cina e Tunisia, oltre a disporre di una struttura commerciale che copre tutti i mercati mondiali di riferimento.

Ufficio Stampa SIT: Chiara Bortolato
T.W.I.N Srl
E. chiara@twin.services
M. +39 347 853 3894