

COMUNICATO STAMPA

Achab amplia il portfolio con Zomentum per supportare le vendite degli MSP e far decollare il loro business

La nuova soluzione supporta gli MSP nel fondamentale processo di vendita, consentendo di concentrarsi sulla crescita del proprio business

Milano, 29 aprile 2021 – Il processo di vendita è estremamente complesso e richiede risorse, tempo ed accorgimenti strategici da indirizzare in maniera sapiente e adeguata: seguire la situazione del cliente, creare offerte commerciali ad hoc, chiarire dubbi e specificità della proposta, senza considerare le innumerevoli email scambiate con i clienti prima di poter chiudere le trattative.

A queste necessità viene incontro **Zomentum**, la nuova soluzione proposta da **Achab**, azienda italiana specializzata nella distribuzione di software infrastrutturali a valore per le piccole e medie imprese, che **permette agli MSP di riunire tutti i processi di vendita in un unico punto e di concentrarsi sulla crescita del proprio business**. La soluzione consente di preparare offerte vincenti, ottenere risultati migliori con i clienti e chiudere le opportunità più velocemente, il tutto attraverso una **customer experience di altissimo livello**, che concorre alla crescita complessiva del business.

Un alleato di vendita a tutto tondo

Zomentum è una **piattaforma SaaS** sviluppata su misura delle esigenze degli MSP per ottimizzare tutto il processo di vendita nel settore IT. Se l'obiettivo finale è chiaro a tutti non può dirsi altrettanto dei passaggi necessari per raggiungerlo: far crescere il business, monitorare lo status di una proposta, preparare offerte vincenti in grado di superare la concorrenza e di portare a casa nuovi clienti più velocemente richiede necessariamente soluzioni di valore in grado di fare la differenza.

La soluzione offre la possibilità di gestire tutte le informazioni commerciali in un'unica dashboard per avere sempre a portata di mano tutto ciò che occorre per seguire il cliente, preparare e modificare una proposta commerciale e chiudere la vendita nel minor tempo possibile.

Avvalersi di questa soluzione significa ottimizzare notevolmente la gestione delle vendite avendo l'opportunità di monitorare a 360° qualsiasi trattativa tenendo tutto sotto controllo, registrando visite, telefonate e mail, inviando reminder al cliente se non ha ancora letto o accettato l'offerta e avere accesso a report dettagliati che forniscono informazioni sui punti critici dell'attività di vendita da migliorare per incrementare il proprio business.

Funzionalità chiave:

- **Gestione del funnel di vendita:** fornisce un processo di follow-up personalizzato di elevata qualità su qualsiasi scala con segmentazioni proattive, configurazione della pipeline, automazione e analytics.
- **Assessment commerciale:** genera valutazioni e report completi dell'infrastruttura dei clienti, con cui è possibile dimostrare facilmente il valore del proprio lavoro e convincere i potenziali clienti a scegliere le soluzioni offerte.
- **Offerte e preventivi:** standardizzazione delle offerte e dei preventivi attraverso modelli riutilizzabili che aiutano a risparmiare tempo e ridurre il margine d'errore. Consente inoltre di inviare offerte e preventivi sotto forma di micro-siti aggiornati in tempo reale e aggiungere contenuti multimediali ai documenti riducendo notevolmente l'interscambio via email.
- **Automazione del workflow di vendita:** workflow commerciali process-driven allineati alle esigenze di business che sollevano dalle attività ripetitive e obbligatorie time-consuming.

- **Potenti capacità di analytics:** possibilità di creare cruscotti informativi dettagliati e intuitivi per misurare le percentuali di chiusura, le percentuali di conversione e la traiettoria di crescita.
- **Approvazioni più semplici:** firme digitali legalmente vincolanti che aiutano a chiudere le trattative più rapidamente, abbreviando l'intero ciclo di vendita.

“Nonostante l’ampia disponibilità di strumenti sempre più sofisticati a nostra disposizione, alla prova dei fatti, sono ancora poche le aziende che dispongono di soluzioni studiate appositamente per la gestione ottimale dei processi di vendita. Eppure si tratta di un aspetto che riguarda da vicino qualsiasi tipo di realtà aziendale, indipendentemente dalle sue dimensioni, ma spesso manca la capacità di trarne il massimo profitto dedicando il minor tempo possibile alla parte operativa. Consapevoli quindi della necessità di offrire una risposta efficace a tal scopo, abbiamo ampliato il nostro portfolio di soluzioni con Zomentum, una piattaforma che in modo semplice e veloce può migliorare notevolmente il lavoro degli MSP aiutandoli concretamente nel processo di vendita, aumentando i successi e ottimizzando le tempistiche di lavoro.” commenta **Claudio Panerai, Chief Portfolio Officer di Achab.**

Il 5 maggio si terrà un **webinar live** di presentazione della nuova soluzione. È possibile registrarsi a questo link: www.achab.it/webinar-zomentum.

Per ulteriori informazioni su Zomentum: <https://www.achab.it/zomentum/>

Informazioni su Achab

Achab nasce nel 1994 come software house e dal 2006 è specializzata nella distribuzione agli operatori del mondo ICT (VAR, ISV, MSP) di soluzioni software a valore. Nel corso degli anni, l’azienda è diventata un punto di riferimento unico per l’intera infrastruttura ICT delle piccole e medie imprese, grazie a soluzioni che garantiscono ai clienti la possibilità di perseguire gli obiettivi di business in maniera efficiente.

L’offerta di Achab risponde efficacemente a tutte le principali esigenze delle aziende: messaggistica, sicurezza, disaster recovery & business continuity, gestione della rete e backup, documentazione e assessment IT.

Sul mercato italiano, la società collabora con una rete di oltre 1800 rivenditori qualificati, in grado di rispondere a ogni esigenza degli utilizzatori finali, dalla consulenza di prevendita fino alla consegna della soluzione chiavi in mano, dalla formazione alla manutenzione. Iniziative costanti, programmi ad hoc e sessioni di formazione dedicati supportano e consolidano la partnership di Achab con i propri partner. Da 26 anni Achab svolge la sua attività all’insegna di una strategia che pone il cliente al centro in un percorso fatto di crescita, innovazione e successi. Oggi Achab conta su un organico costituito da 27 dipendenti che nella sede di Milano lavorano con un approccio da sempre improntato all’innovazione per garantire la massima soddisfazione dei clienti. www.achab.it

Per ulteriori richieste lato stampa

Sound Public Relations

Silvia Asperges s.asperges@soundpr.it - Chiara Doverè c.dovere@soundpr.it

tel. +39 02205695.1 - www.soundpr.it