

La centralita virtual de VozTelecom mejora la competitividad de las empresas integrándose con nuevos CRMs sectoriales

- VozTelecom integra su centralita en la nube Centrex con múltiples aplicaciones de negocio del mercado inmobiliario, concesionarios de coches, seguros o administradores de fincas.
- La compañía ha desarrollado además la integración con varios CRMs del mercado como Hubspot, Zoho, Zendesk.

Cerdanyola del Vallés, 9 de septiembre de 2020.- VozTelecom (www.voztele.com) ha puesto a disposición de las empresas la posibilidad de integrar su CRM ('Customer Relationship Management), o sistema de gestión de clientes, con la **centralita virtual Centrex** para mejorar la atención telefónica al cliente y la productividad de los equipos de ventas.

De este modo, es posible combinar las funciones avanzadas de una centralita en la nube ('Cloud PBX') con el acceso en tiempo real a la información de la ficha de contacto de cliente almacenada en la aplicación de negocio de la empresa, enriqueciendo la comunicación con los clientes con una atención mucho más personalizada.

“Para una empresa, **disponer de un CRM integrado con el sistema de comunicaciones en la nube ayuda a mejorar significativamente la comunicación con los clientes**, a diferenciarse de la competencia y aumentar la productividad a la vez que se mantiene la actividad y la operación con total normalidad. Todo esto es clave en un momento en el que las empresas se están adaptando para asegurar la continuidad del negocio implementando sistemas para acceder a todos los recursos de forma remota y mantener la actividad desde cualquier lugar como si estuvieran en la oficina, asegurando las comunicaciones con los clientes y la colaboración entre los trabajadores”, explica Xavier Casajoana, CEO de VozTelecom.



Especialmente relevantes son las integraciones de VozTelecom con CRMs sectoriales, como las

desarrolladas para algunos *partners* en los sectores inmobiliarios, gestión de fincas, concesionarios de coches o seguros. **Estas integraciones permiten mejorar la eficiencia de los equipos comerciales consiguiendo mejorar la imagen de la empresa con un servicio de atención al cliente mucho más personalizado y profesional y, en definitiva, incrementar las ventas.**

Además, VozTelecom tiene disponibles integraciones con un gran número de CRMs del mercado como Hubspot, Zoho o Zendesk y continúa trabajando en nuevas integraciones para poder llegar a cubrir la mayoría de los sistemas de gestión de clientes del mercado.

“Integrando su CRM con nuestra centralita virtual Centrex, nuestros clientes no pierden ninguna llamada, ahorran en el tiempo de atención y los comerciales tienen siempre a mano la información y el histórico de comunicaciones con sus clientes haciendo un mejor seguimiento de las oportunidades de venta y en consecuencia mejorando la competitividad de la empresa”, dice Stéphane Quinnez, director comercial en VozTelecom. “Además, esta es una gran oportunidad de diferenciación tanto para nuestros *partners* del canal de distribución que pueden ofrecer a sus clientes empresariales un valor añadido a sus comunicaciones, como para las empresas que desarrollan CRMs de negocio que pueden añadir nuevas funcionalidades a sus soluciones”, destaca también Stéphane.

En todos los casos, la integración funciona de tal forma que todos los usuarios de la centralita virtual Centrex, ya sean usuarios con teléfono fijo, teléfono móvil o que gestionan sus llamadas desde el ordenador, pueden llamar a sus clientes desde el CRM con un solo clic, además de disponer del registro de todas las llamadas recibidas o realizadas, o acceder a las grabaciones de dichas llamadas, todo al mismo tiempo y en la misma ubicación donde consultar toda la información relativa a su contacto dentro del CRM.

Para aquellas empresas que deseen realizar una integración con su propio CRM, **VozTelecom pone a su disposición una API totalmente abierta para que puedan desarrollar la integración de forma autónoma y personalizada.** Durante el proceso, VozTelecom facilita a las empresas las herramientas necesarias para que puedan probar el funcionamiento de la centralita virtual Centrex y el funcionamiento con la integración. Además, también está disponible para aquellas que opten por hacer la integración a través del marketplace de Zapier.

El objetivo de VozTelecom es continuar trabajando en ofrecer soluciones personalizadas que ayuden a los diversos sectores empresariales a mejorar su competitividad y eficiencia en un momento en el que la inversión en la diferenciación es crucial.

SOBRE VOZTELECOM

VozTelecom es un operador de comunicaciones especializado en el segmento empresarial y líder en comunicaciones en la nube en España. En abril del 2020 VozTelecom es adquirida por Gamma Communications (“Gamma”), líder en servicios de comunicaciones para el segmento empresarial que opera en Reino Unido, Países Bajos, Alemania y España. VozTelecom ofrece un porfolio completo e innovador de servicios de comunicaciones: centralita en la nube, telefonía fija, telefonía móvil, Internet de alta velocidad, videoconferencia profesional y copia de seguridad en la nube, a la vez que comercializa las aplicaciones de correo electrónico y colaboración GSuite como Partner de Google. Fundada en 2003 y con sedes en Madrid, Barcelona, Sevilla, San Sebastián y Tetuán (Marruecos) ofrece sus servicios a través de los Puntos de Servicio y una extensa



red de distribución con presencia en todo el territorio nacional. Con el objetivo de convertirse en el principal operador para empresas en España, la Compañía está en pleno proceso de expansión en el que apuesta por la apertura de nuevos Puntos de Servicio y la ampliación de su red de distribución en las principales provincias. La empresa cuenta en la actualidad con un equipo de más de 150 profesionales, que atienden a los más de 40.000 usuarios de sus servicios, con un equipo propio de soporte y atención al cliente. VozTelecom desde sus inicios ha realizado un importante esfuerzo en desarrollo e I+D, reconocido por numerosos premios internacionales, a la vez que ha obtenido el sello de PyMe innovadora otorgado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

Contacto de Prensa:

María Díaz
Tech Sales Comunicación
Gabinete de Prensa
651 710 581
mdiaz@techsales.es