

monday.com presenta monday sales CRM

monday sales CRM es una solución sin código totalmente personalizable y flexible para equipos de cualquier tamaño.

Nueva York y Tel Aviv, Israel, 2 de agosto de 2022 – [monday.com](https://www.monday.com) Ltd. (NASDAQ: MNDY) ("monday.com"), el sistema operativo de trabajo (Work OS) donde las organizaciones de cualquier tamaño pueden crear las herramientas y procesos que necesitan para gestionar todos los aspectos de su trabajo, presenta monday sales CRM, un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) rápido, intuitivo y totalmente personalizable creado para unificar todos los procesos en una sola plataforma. monday sales CRM es la primera de cinco nuevas soluciones creadas por [monday.com](https://www.monday.com) para apoyar a una variedad de equipos que trabajan en ventas, marketing, desarrollo de software, gestión de proyectos y más. monday sales CRM ya está disponible en <https://www.monday.com/lang/es/crm>.

Construido sobre el marco flexible de low-code/no-code del [Work OS](#) de monday.com, monday sales CRM es un CRM totalmente personalizable que se puede implementar en minutos, lo que permite a los propietarios de negocios y equipos de ventas administrar todos los aspectos de su ciclo de ventas y datos de clientes en un lugar centralizado. Se integra a la perfección con cientos de aplicaciones y servicios, incluidos Salesforce, Hubspot, Slack, Aircall, Mailchimp, PandaDoc y DocuSign, para desbloquear silos de datos y ofrecer una solución holística unificada que conecta automáticamente a los equipos de ventas con finanzas, administración de cuentas, legal, y funciones de servicio al cliente para facilitar la colaboración organizacional.

Algunas características clave de monday sales CRM incluyen:

- **Automatizaciones:** automatiza las tareas tediosas y ahorrar tiempo valioso para cerrar más negocios más rápido.
- **Personalización:** totalmente personalizable para adaptarse a la forma en que trabaja el equipo.
- **Sincronización de correo electrónico:** sincroniza completamente Gmail/Outlook para enviar y recibir correos electrónicos, o registrar automáticamente los correos electrónicos enviados en [monday.com](https://www.monday.com).
- **Seguimiento de correo electrónico:** recibir una notificación automática cuando un cliente potencial abra o responda a un correo electrónico, para poder realizar un seguimiento en el momento adecuado.
- **Objetivos del equipo:** administra los logros del equipo a lo largo del tiempo, realiza un seguimiento de las metas alcanzadas y ve los objetivos para miembros específicos o para todos los integrantes.

- Gestión posterior a la venta: administra las actividades posteriores a la venta en un solo lugar, para estar al tanto de la incorporación de clientes, los proyectos de clientes y el seguimiento de cobros.
- Operaciones de ventas: planifica y acelera el proceso de contratación de ventas, y brinda al equipo de ventas con las herramientas y los recursos que necesitan para cerrar más negocios.

“A medida que la digitalización de las organizaciones continúa evolucionando rápidamente, la necesidad de una visión del cliente unificada entre departamentos se vuelve más apremiante. Estamos creando un CRM rápido, flexible y capaz de romper los silos departamentales para conectar equipos en organizaciones enteras, lo que aumenta la eficiencia y los resultados”, dijo Ron Kimhi, líder de producto monday sales CRM en monday.com. “Nuestro nuevo enfoque hacia el CRM es que está unificado, pero también es muy fácil de usar, lo que garantiza un proceso fluido desde el lead hasta el cliente y más allá, optimizando el trabajo diario del equipo, la satisfacción del equipo y el éxito”.

Si bien monday sales CRM brinda las herramientas necesarias para gestionar las oportunidades de venta y los leads, el producto también ofrece una base de datos integral y flexible para toda la trayectoria del cliente. Una vez que se cierra un negocio, monday sales CRM crea inmediatamente una cuenta nueva para agregar a los clientes, y brindar acceso a los representantes de cuentas a todos los datos relacionados con una cuenta específica. Este flujo de trabajo permite una transición fluida de leads a cuentas confirmadas. Las automatizaciones permiten que los datos de los clientes se sincronicen entre departamentos, lo que garantiza que las empresas operen de manera eficiente y efectiva con cada cuenta. No requiere un administrador exclusivo y ahorra tiempo y dinero a las empresas, aumentando los ingresos hasta en un 30% después de la implementación.

Acerca de monday.com:

El Work OS de monday.com es una plataforma abierta que democratiza el poder del software para que las organizaciones puedan crear fácilmente herramientas de gestión del trabajo y aplicaciones de software que se adapten a todas sus necesidades. La plataforma conecta intuitivamente a las personas con los procesos y sistemas, lo que permite a los equipos sobresalir en todos los aspectos de su trabajo y, al mismo tiempo, crea un entorno de transparencia en los negocios. monday.com tiene equipos en Tel Aviv, Nueva York, San Francisco, Miami, Chicago, Londres, Varsovia, Sídney, San Pablo y Tokio. La plataforma es totalmente personalizable para adaptarse a cualquier sector de negocios y actualmente la utilizan más de 152,000 clientes en más de 200 industrias en 195 países.

Visítenos en [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#), [YouTube](#), [TikTok](#) y [Facebook](#).

Contacto:

Or Elmaliah

ore@monday.com