

Metrovacesa



¿Por qué SAP?

“Con la implantación de este proyecto intentamos aprovechar las ventajas de SAP BOBJ en cuanto a conectividad con la base de datos; a diversidad de herramientas de reporting; a integración con las plataforma SAP CRM, SAP ERP y SAP BI; a mejoras en la facilidad de formateo de informes; y a capacidad de autoservicio para el análisis..”
- Responsable de Tecnología en Metrovacesa

Metrovacesa es una compañía inmobiliaria líder en España, cuyo objetivo es generar valor para los accionistas, asegurando la satisfacción de los clientes y de los proveedores.

Su actividad está centrada en alquilar, promover, comercializar y gestionar edificios de oficinas, centros comerciales, hoteles y aparcamientos. Metrovacesa sigue un modelo patrimonialista, que se traduce en gestión integral de proyectos, en creación de valor para los clientes y en logro de ingresos superiores a la media del sector. Metrovacesa tiene activos situados en España, Alemania, Reino Unido y Francia.

Soluciones implantadas: **SAP CRM – Myaltim: Promotion, SAP BI: Business intelligence y SAP BOBJ: Business objects.**

Necesidades

¿Qué necesitaba Metrovacesa?

- **Hacer frente a los cambios del sector** inmobiliario a nivel empresarial (fusiones, compras).
- **Desempeñar funciones comerciales** de un modo competitivo.
- **Centralizar la información de la compañía**, conservando las sinergias interdepartamentales.
- **Controlar los procesos de negocio y realizar un seguimiento exhaustivo** (compra-venta, alquiler, etc.).

Retos conseguidos

¿Qué mejoras conseguimos juntos?

- **Integración de los sistemas de información** SAP CRM, ERP/R3 y SAP BI.
- **Entorno de Portal corporativo** para la promoción inmobiliaria de la compañía Metrovacesa.
- **Sistema de relación con los clientes** durante todo el ciclo comercial (preventa, venta, postventa).
- **Módulo ventas de promoción:** personalización del módulo SD de SAP, cuyo objetivo es facilitar la venta de las promociones.
- **Control global de los procesos de promoción** unificando las áreas comercial, financiera y de dirección.
- **Explotación y análisis de la información mejorados:** mínimo esfuerzo y máximo rendimiento.
- **Presentación de datos** homogéneos, visuales y basados en el conocimiento global de la empresa.



Ventajas

Beneficios de la solución

Agilidad vía simplificación.

Mejora experiencia de usuario.

Nueva analítica.

Mejora de procesos.

Comunicaciones.

Innovación.

Relevancia

SAP® Certified
Partner Center of Expertise

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution

SAP Certified
in SAP HANA Operations

SAP Certified
in SAP S/4HANA Solutions Operations

¿Por qué Altim?

Expertos en transformación empresarial.

Escuchamos tus necesidades.

Disponemos de una metodología innovadora.

Aportamos una visión estratégica.