



Metrovacesa

<http://www.metrovacesa.com>

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.
- SAP BOBJ: Business objects.



NECESIDADES DEL CLIENTE

- 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

- 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 (pre-venta, 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.

“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 -