



CASOS  
DE ÉXITO

# Pan American Energy agiliza los procesos de venta para sus distribuidores

OIL & GAS



ARG

CRM





## Pan American ENERGY

Pan American Energy Group, también llamado 'PAE', es un grupo líder de energía integrada que desarrolla actividades en upstream, midstream y downstream, con una fuerte participación en el sector de energías renovables.

La organización destaca sus trabajos en la exploración y producción de petróleo y gas en Argentina, Bolivia y México, tanto en reservorios convencionales como no convencionales, onshore y offshore. También refinan petróleo en Argentina, donde a su vez comercializan combustibles y lubricantes, al igual que en Uruguay.





## Principales dolores

---

- Se carecía de un sistema que los ayudara a organizar el trabajo de sus representantes.
- Tenían dificultades para garantizar las visitas y el servicio de calidad a sus clientes.

## Desafíos

---

1

Era necesario homogeneizar y efficientizar los procesos de visitas y ventas de su red de distribuidores de lubricantes.

2

Necesitaban obtener los indicadores necesarios para facilitar la toma de decisiones de la organización.

3

Tenían que lograr seguir creciendo en el mercado.





## ¿Qué hizo AW en el proyecto?

---

- Se implementó una solución basada en Microsoft Power Platform para mejorar los procesos de visitas y relevamiento de precios de los vendedores de la red de distribuidores de lubricantes.
- La solución consta de una aplicación móvil para que los vendedores tengan acceso a toda la información necesaria para llevar a cabo de manera eficiente el proceso de visitas y relevamiento de precios con sus clientes.
- También se implementó una aplicación web desde la cual los usuarios de PAE pueden monitorear y administrar la operación del negocio.
- La gerencia puede analizar los recorridos y la frecuencia de las visitas de cada distribuidor utilizando la geolocalización.
- Para el próximo año, se planea una segunda etapa del proyecto donde se agregará funcionalidad a la aplicación para integrarse con los sistemas ERP de cada distribuidor.

“ Con la ayuda de AW, tuvimos una rápida adaptación de los usuarios a la nueva herramienta y sin dudas, logramos eficientizar los procesos tal cual fue nuestra perspectiva. ”

**Mariano Roperto**  
**Project Manager de Axion Energy**  
**(Empresa de PAE)**





## ¿Qué logramos?

---

- Ordenamiento de la agenda de cada distribuidor, incorporando visitas periódicas, encuestas de categorización y encuestas de precios.
- Recategorización de sus clientes a través de un modelo de encuestas.
- Gestionar de una forma sencilla el relevamiento de precios en cada cita.
- Sistematizar y volver más eficientes los procesos de visitas y ventas en su red de distribuidores de lubricantes.
- Organizar el trabajo de sus representantes.
- Optimizar el servicio de calidad a sus Clientes.





 [www.awglobal.tech](http://www.awglobal.tech)

 /aw-latam

 [novedades@awlatam.com](mailto:novedades@awlatam.com)