

Cooltra mejora la eficiencia de su equipo comercial gracias a Ringover

La empresa de movilidad sostenible sobre dos ruedas ha incorporado las soluciones de telefonía cloud de Ringover en su segmento de negocio para empresas en España, Francia, Alemania e Italia. Gracias a esta tecnología, el equipo comercial de Cooltra han podido realizar más de 15.000 contactos en 370 horas de llamadas

Cooltra, la compañía especializada en movilidad sostenible sobre dos ruedas, ha logrado mejorar la eficiencia de su equipo de marketing y ventas B2B gracias a la solución de telefonía cloud de Ringover. Además, con la implementación de esta herramienta, la empresa también ha conseguido poner en marcha técnicas más efectivas para la formación de los equipos, así como obtener datos y métricas que les permiten mejorar el rendimiento del negocio en términos generales.

Concretamente, Cooltra ha incorporado las soluciones de Ringover a su área de negocio para empresas (B2B) y lo ha hecho en cuatro de los siete mercados en los que opera: España, Francia, Alemania e Italia. Se trata de equipos de entre dos y cinco personas que, gracias a estas herramientas, han pasado de utilizar sistemas de telefonía tradicional, que les obligaban a invertir demasiado tiempo en tareas que aportan poco valor al negocio, a un sistema de telefonía cloud que les permite ser más ágiles y eficientes. Desde esta implementación, que tuvo lugar en mayo de 2023, el equipo comercial de Cooltra ha realizado más de 15.000 contactos en 370 horas de llamadas telefónicas. Ringover les ha permitido almacenar y organizar la información obtenida en cada comunicación, así como obtener métricas cualitativas que ayudan a ser más efectivos.

De hecho, el sistema de telefonía cloud de Ringover ha permitido a Cooltra automatizar el proceso de registro en el CRM, lo que otorga a los responsables una visibilidad total sobre el número de llamadas que se realizan, su duración o la tasa de conversión. Por otro lado, los agentes ya no tienen que invertir tiempo en registrar la llamada de forma manual en el CRM. Lo que se traduce en una mayor productividad y una mejor atención al usuario.

El sistema cloud también ha facilitado la revisión de las llamadas efectuadas en vivo o a posteriori, con vistas a detectar áreas de mejora en la atención al usuario. Esto ha sido posible gracias al sistema de grabación y almacenamiento que incorpora la solución de Ringover, y que se activa siempre tras informar al cliente de que puede ser grabado. Estos registros también les han servido para realizar formaciones de manera más efectiva y facilitar el onboarding de nuevos comerciales.

Desde Cooltra destacan tres funcionalidades de Ringover: click to call, que permite llamar sin necesidad de marcar el número de forma manual; power dialer, para realizar llamadas en cadena directamente desde una hoja de Excel; o la escucha en modo incógnito, para detectar de forma precisa las áreas de mejora de los agentes.

"Nuestros equipos de ventas y marketing trabajaban con teléfonos convencionales y, después de cada

llamada, tenían que introducir la información en el CRM de forma manual. Esto, además de ser una tarea repetitiva y que consumía mucho tiempo, hacía que perdiéramos mucha visibilidad sobre la calidad de la atención, que algunos registros no se introdujeran y no nos era útil a nivel de analítica", comenta David Granados, Sales Team Manager de Cooltra.

"Estamos muy orgullosos de que una empresa innovadora y sostenible como Cooltra nos haya elegido para dar el salto a la telefonía cloud, y esperamos poder seguir trabajando con ellos y ayudarles a que sus comunicaciones sean más ágiles, efectivas y eficientes", afirma Johanna Arias, Country Manager para España y LATAM en Ringover.

Datos de contacto:

Marta Barba
Archetype
915619415

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Movilidad](#) y [Transporte Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>