

## **La Inteligencia Artificial marca un nuevo estándar en operaciones de call center**

**En una alianza estratégica que redefine las operaciones de call center y potencia las ventas de contratos de energía, Track4X y Evaria han unido fuerzas para crear soluciones innovadoras que han revolucionado los procesos. Miguel Rodríguez, CEO de Evaria y José Antonio Matos, CEO de Track4X, comparten cómo esta colaboración está marcando un hito en la eficiencia operativa y la excelencia en ventas**

Track4Call ([track4call.com](http://track4call.com)) es un sistema líder en la optimización de operaciones de call center mediante el análisis de llamadas con inteligencia artificial, creado por la empresa Track4X. En el caso de éxito de Evaria, Track4Call tiene el propósito de auditar las ventas y la formalización de contratos, asegurando con precisión que todos los datos de contratación sean correctos antes de avanzar al siguiente paso. La tecnología de Track4Call posee la capacidad única de comprender las conversaciones, utilizando pesos, ponderaciones e inteligencia predictiva para garantizar la calidad de cada interacción. Esta auditoría no solo ahorra recursos del BackOffice, sino que también eleva la eficiencia de la operativa diaria.

Miguel Rodríguez, responsable de BackOffice de Evaria, explica que la empresa se rige por una premisa inequívoca y un compromiso firme con sus clientes: la implementación de los más elevados estándares de calidad en sus operaciones de ventas. Destinan considerables recursos y tiempo para garantizar la precisión de todos los parámetros involucrados en el proceso de contratación. La colaboración con Track4X, a través del uso de su herramienta inteligente Track4Call, representa un notable avance en esta auditoría, potenciando significativamente la capacidad de control en dicho proceso.

La integración con Track4Call ha resultado en una notable optimización en el proceso interno de gestión de contrataciones de Evaria, impulsando la eficiencia operativa y permitiéndoles gestionar volúmenes de trabajo más sustanciales, comenta Miguel. Este avance potencia las cifras de ventas al eliminar uno de los principales cuellos de botella en la contratación de clientes. Además, continúa Miguel, esta herramienta se revela como un instrumento clave para la unificación en los estándares de calidad, permitiendo analizar, identificar, segmentar y ejecutar acciones específicas con un enfoque constante en la mejora continua de la calidad del proceso de contratación.

La colaboración entre Track4X y Evaria es un testimonio de cómo la innovación tecnológica puede transformar industrias enteras. Ambas empresas están comprometidas con la excelencia, y esta alianza estratégica no solo beneficia a las compañías involucradas, sino que también establece un nuevo estándar para la eficiencia y la calidad en el ámbito de los call centers y las ventas de contratos de energía.

### **Datos de contacto:**

José Antonio Matos  
CEO

+34910054779

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

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [Innovación Tecnológica](#) [Actualidad Empresarial](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>