

Ringover se integra con el CRM de Clientify para mejorar el contact center de pymes y startups

Esta nueva integración incluye funcionalidades como Cick2Call, para llamar directamente con un solo clic, acceso directo al historial de llamadas y sincronización automática de contactos

Ringover ha anunciado su integración con el CRM de la compañía española Clientify, la herramienta todo en uno para los equipos de ventas, marketing y comerciales preferida por pymes y startups. Así, sus integrantes podrán aumentar la productividad ahorrando tiempo y limitando las tareas manuales y repetitivas.

Entre las funcionalidades que ofrece esta integración destaca Click2Call, que permite llamar por teléfono a un cliente con un solo click desde la interfaz de Clientify, gracias al marcador de Ringover integrado. Otra de las ventajas que presenta es el acceso directo al historial de llamadas, incluyendo la posibilidad de consultar directamente las fichas de los contactos y el historial de conversaciones con cada uno de ellos. Además, la integración permite sincronizar de forma automática todos los contactos de la agenda, sin necesidad de introducir manualmente la información de los clientes.

Clientify se une, de esta forma, a la lista de aplicaciones corporativas y herramientas CRM que integran la solución de CCaaS (Contact Center as a Service) de Ringover, entre las que ya figuran Salesforce, Hubspot, Zoho y Pipedrive, entre otras.

El CRM es la piedra angular de aquellas empresas cuya estrategia se articula en torno a la gestión proactiva de clientes y prospects, ya que permite interactuar de forma directa y centralizada con ellos. Integrar la telefonía de la empresa con estos sistemas puede traer múltiples ventajas, tales como mejorar la eficiencia de los equipos (permitiendo hacer llamadas con sólo un click de ratón, algo particularmente útil en períodos de alta demanda), dar un servicio de atención al cliente de mayor calidad, aumentar la colaboración y coordinación entre los equipos de trabajo (ya que la información se comparte entre todos los miembros del equipo, de forma que los operadores pueden rotar o turnarse sin que ello implique errores u omisiones), facilitar el seguimiento de los expedientes para darle la mejor resolución posible al cliente y proporcionar una visión holística de la actividad, que permite a los responsables evaluar mejor el trabajo de los agentes, detectar áreas de mejora y medir la productividad.

"La integración con distintas tecnologías, en particular con herramientas de CRM, es uno de los aspectos fundamentales de Ringover", señala Johanna Arias, Country Manager para España & LATAM en Ringover. "Esta nueva alianza con Clientify es especialmente valiosa, ya que nos permite ayudar a pymes y startups a ofrecer un servicio de atención al cliente más personalizado y ágil".

"Incorporar la tecnología de Ringover en nuestra interfaz supone un nuevo paso adelante para nuestro CRM", afirma Ignacio Puig, COO de Clientify. "Nuestros clientes, que pertenecen sobre todo al

segmento de la pequeña y mediana empresa y que, por tanto, cuentan con equipos más reducidos que las grandes corporaciones, demandan cada vez más soluciones que permitan a sus empleados centrarse en tareas que aporten más valor a la compañía y eso es, precisamente, lo que les puede aportar esta integración".

Recientemente, Ringover, compañía de comunicación omnicanal para empresas, ha obtenido 20 millones de euros en una ronda de financiación que le permitirá seguir creciendo, así como mantener su apuesta por la innovación con el desarrollo de soluciones propias de inteligencia artificial. Un ejemplo de ello es Empower, la herramienta de IA conversacional que analiza y transcribe las llamadas para identificar información valiosa, interpretar las interrupciones o recomendar las respuestas más correctas.

Datos de contacto:

Marta Barba
915619415

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

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>