

# Hidrosina integra la tecnología CRM de Salesforce

Salesforce, empresa fabricante de software CRM, anunció hoy su alianza con **Hidrosina**, firma que quiere avanzar hacia su transformación digital, con el acompañamiento de Avanxo, Platinum Consulting Partner de Salesforce, que le ha ayudado a integrar su plataforma de CRM o Customer Relationship Management (Gestión de la Relación con los clientes).



Grupo **Hidrosina** fue fundado en octubre de 1992 con inversión 100% mexicana; iniciando operaciones con 30 estaciones en la Ciudad de México y posteriormente crearon el concepto de mini estaciones en el interior de la República, tal y como explica un comunicado de prensa. La firma se especializa en la creación de medios de pago y cuenta en la actualidad con 200 estaciones de servicio en

más de 24 estados para surtir gasolina atendiendo a más de 100.000 vehículos, según los datos aportados por su voceros.

La compañía se enfrentaba a un mercado cambiante respondiendo a las reformas energéticas del país por lo cual iniciaron la búsqueda de tecnología que les permitiera mejorar sus procesos de venta y atención al cliente, y una nueva estructura comercial que se dedicará al mercado corporativo. Explica el comunicado de prensa que “el proceso de adopción y puesta en marcha tomo aproximadamente tres meses, la solución adoptada fue Sales Cloud enfocada en la automatización del proceso de venta y Service Cloud concentrada en el servicio a clientes”.