

# La colombiana Pimex presenta su herramienta CRM

La firma Pimex, que tiene sede en Colombia, ha lanzado su nueva herramienta CRM (Customer Relationship Management o gestión de la relación con los clientes) que quiere ayudar a los vendedores a obtener mejores beneficios gracias a una buena experiencia del cliente.



El programa de Pimex está disponible en modo beta en los idiomas inglés y español, y la firma, que ubica sus oficinas en la ciudad de Medellín, ha explicado que **el objetivo es prevenir la pérdida de oportunidades de ventas para pequeñas y medianas empresas (PYME).**

Según ha publicado Sociable.co, **"Pimex permite a los usuarios crear respuestas automáticas** que satisfacen la necesidad inmediata de información de un cliente potencial, de modo que sería como tener un equipo de ventas 24/7, asegurando que un cliente que está conectado, aunque sea tarde, recibirá una respuesta inmediata a sus preguntas".

La plataforma permite a los comerciantes y los equipos de ventas organizar los pagos, dar **actualizaciones en tiempo real sobre el estado de sus clientes potenciales**, automatizar las respuestas a clientes potenciales recién llegados, entre otros asuntos.

La plataforma permite a los comerciantes y los equipos de ventas obtener información en tiempo real que no es proporcionada por las herramientas de análisis habituales, y Pimex no es un competidor de software de CRM, sino más bien un complemento para pequeñas y medianas empresas.