CASE STUDY

Integracja procesów i automatyzacja pracy w CCS z enova365

Customer Care Solutions Sp. z o.o.

O Kliencie

Customer Care Solutions (CCS) specjalizuje się w kompleksowej organizacji i realizacji usług profesjonalnego utrzymania czystości oraz obsługi obiektów na terenie całej Polski, obsługując klientów o zróżnicowanych potrzebach i wymaganiach operacyjnych. Siedziba główna znajduje się w Sopocie, a oddziały funkcjonują również w Warszawie i Krakowie.

Sytuacja przed wdrożeniem enova365

CCS korzystał już z systemu enova365 w obszarze księgowości oraz obsługi kadrowo-płacowej, realizowanych przez biuro rachunkowe Neofin. Dzięki dostępowi do Pulpitu Klienta Biura Rachunkowego firma miała okazję poznać możliwości systemu, co ułatwiło podjęcie decyzji o rozszerzeniu jego zastosowania na kolejne obszary działalności. Dotychczas wykorzystywane narzędzia nie odpowiadały w pełni potrzebom CCS w zakresie zarządzania sprzedażą. Firma poszukiwała rozwiązania, które pozwoliłoby usprawnić procesy sprzedażowe, uporządkować obieg dokumentów, zautomatyzować powtarzalne czynności oraz poprawić przepływ informacji między działami i oddziałami działającymi w różnych lokalizacjach.

Wykorzystane moduły - kluczowe rozwiązania

W ramach wdrożenia przeprowadzonego w 2025 r. CCS zdecydował się na następujące moduły i rozwiązania, które zostały wdrożone przez XLE:

Handel – wsparcie procesów sprzedażowych i obsługi dokumentów handlowych.

CRM – uporządkowanie działań związanych z obsługą klientów i zarządzaniem zadaniami sprzedażowymi.

DMS z Workflow – elektroniczny obieg dokumentów i automatyzacja wybranych procesów.

Elektroniczne Wyciągi Bankowe – usprawnienie pracy z danymi bankowymi.

Korzyści z wdrożenia enova365

- Wdrożenie systemu enova365 usprawniło codzienną pracę zespołów CCS, uporządkowało kluczowe procesy i zwiększyło dostępność informacji. Najważniejsze korzyści obejmują:
- Usprawniono obieg dokumentów i dostęp do informacji – przyspieszono przekazywanie dokumentów między działami oraz ułatwiono ich porządkowanie i wyszukiwanie. Zapewniono również zdalny dostęp do potrzebnych danych, ograniczając konieczność drukowania dokumentacji i jej przekazywania w formie papierowej.
- Zautomatyzowano procesy sprzedażowe i obsługę faktur – usprawniono planowanie i rejestrowanie czynności oraz zarządzanie zadaniami sprzedażowymi realizowanymi w różnych częściach kraju. Zautomatyzowano cykliczną wysyłkę kilkuset faktur i uwzględniono proces windykacji należności, ograniczając czas poświęcany na powtarzalne czynności administracyjne.
- Uporządkowano ewidencję pojazdów i urządzeń – zebrano dane dotyczące zasobów w uporządkowanej formie oraz usprawniono monitorowanie terminów przeglądów, ubezpieczeń i napraw. Wprowadzono alerty przypominające o zbliżających się terminach, co ułatwia planowanie działań i bieżącą kontrolę nad zasobami.
- Usprawniono współpracę z biurem rachunkowym Neofin – połączono procesy operacyjne CCS z obsługą księgową i kadrowo-płacową realizowaną przez Neofin w systemie enova365. Ułatwiono wymianę danych i dostęp do informacji, ograniczając konieczność ręcznego przekazywania dokumentów oraz wspierając spójność danych wykorzystywanych w codziennej pracy.
- Usprawniono obsługę procesów kadrowo-płacowych – wykorzystanie systemu enova365 w ramach współpracy z Neofin umożliwia zdalną wymianę informacji, elektroniczny obieg wniosków pracowniczych oraz standaryzację powtarzalnych czynności. Wspiera również obsługę składników wynagrodzeń, ewidencję czasu pracy i kontrolę limitów nieobecności.

Opinia Klienta

> **„Wdrożenie enova365 pozwoliło nam usprawnić obieg dokumentów, zautomatyzować powtarzalne procesy sprzedażowe i poprawić przepływ informacji między działami. System wspiera codzienną pracę naszych zespołów, a współpracę z XLE Sp. z o.o. oceniamy pozytywnie."**
>
> **Jakub Majszak, Prezes Zarządu Customer Care Solutions Sp. z o.o.**