

Aton IT sceglie Salesforce per ottimizzare i processi aziendali e l'offerta ai clienti

03 Dicembre 2024 0



Aton IT, azienda italiana con sedi in tutta la penisola e specializzata in soluzioni ICT full service, annuncia **una nuova partnership strategica con Salesforce**, il gigante americano del cloud computing e leader nel Customer Relationship Management.

L'obiettivo di questa collaborazione è ottimizzare i processi aziendali interni e offrire ai clienti di Aton IT un'esperienza ancora più ricca e personalizzata. Per raggiungere questo obiettivo, l'azienda ha deciso di adottare internamente il CRM di Salesforce e di creare **un team di specialisti dedicati, formati e certificati direttamente**.

“ Salesforce è il CRM più utilizzato al mondo - spiega Fulvio Duse, COO di Aton IT - abbiamo investito nella formazione di un team interno specializzato per essere ancora più competitivi e affidabili per i nostri clienti. Questo ci permette di essere un partner di riferimento diretto, senza dover ricorrere a consulenti esterni, e di mantenere la piattaforma sempre aggiornata con le ultime funzionalità.

I VANTAGGI DELLA PARTNERSHIP

I vantaggi di questa partnership per i clienti di Aton IT sono molteplici:

- **Integrazione con altri applicativi:** Salesforce si integra facilmente con altri strumenti aziendali, creando un ecosistema digitale più efficiente.
- **Centralizzazione delle informazioni:** tutti i dati dei clienti sono raccolti in un unico punto, facilitando l'analisi e la gestione delle relazioni.
- **Automazione dei processi:** grazie all'intelligenza artificiale di Salesforce (Einstein e Agentforce), è possibile automatizzare diverse attività, migliorando l'efficienza e la produttività.
- **Migliore interazione con i clienti:** il CRM di Salesforce offre strumenti avanzati per



L'intelligenza artificiale nel 2025: 5 trend che rivoluzioneranno le aziende italiane 0



AI fondamentale per le imprese italiane ma i progetti non decollano 0



Dassault Systèmes e FDA: gemelli virtuali e AI per la sperimentazione clinica 0



DiskStation DS923+: NAS ideale per piccoli uffici e utenti domestici avanzati 34



ServiceNow Fast-LLM, l'open source accelera l'addestramento dell'AI del 20% 0

analizzare i dati dei clienti e personalizzare l'interazione.

CONSOLIDARE UN'ECOSISTEMA DI VALORE

La collaborazione con Salesforce rappresenta un passo importante nella strategia di crescita di Aton IT. Oltre a migliorare l'offerta ai clienti, l'adozione del CRM di Salesforce consente ad Aton IT di:

- **Rafforzare** la propria competenza nel settore del CRM.
- **Attrarre** nuovi talenti e offrire ai propri dipendenti opportunità di formazione e crescita professionale.
- **Consolidare** la propria posizione come leader nel mercato delle soluzioni ICT. Con questa mossa, Aton IT si conferma un'azienda innovativa e attenta alle esigenze dei propri clienti, pronta ad adottare le tecnologie più avanzate per offrire servizi di alta qualità.

LA SPINTA DI ATON IT

A ottobre, Aton IT aveva comunicato **l'apertura verso nuovi settori**. Ad esempio, quelli relativi alla Business Unit Data Analytics, con lo sguardo verso i mercati bancario, assicurativo, logistico, retail food/nonfood e l'interessante progetto Taxation, che analizza i gettiti tributari di ogni Paese, per il quale si sta sviluppando un modello basato su **Intelligenza Artificiale**, molto evoluto e sofisticato, che necessita di figure esperte e in grado di operare con nuovi algoritmi.

12
CONDIVISIONI



■ Antonino Caffo