



22 сентября 2020 года

ПРЕСС-РЕЛИЗ

TMK совершенствует процесс продаж с помощью новых цифровых продуктов SAP

Трубная Металлургическая Компания (ТМК) начала внедрение новой цифровой системы с целью дальнейшего совершенствования процесса продаж и работы с клиентами. Подобное решение, основанное на инновационном программном комплексе компании SAP, внедряется одним из первых в СНГ. Партнером проекта выступила компания CLARITY.

Комплекс объединит все каналы коммуникации с потребителем, позволит сделать процесс планирования и контроля продаж максимально прозрачным, функциональным и гибким. Система будет построена с использованием решений для бесшовного взаимодействия с клиентом SAP Cloud for Customer (C4C) и IT-продукта для формирования ценовых и коммерческих предложений SAP CPQ (Configure Price Quote Solution).

Новые продукты будут интегрированы в действующие информационные системы ТМК, что позволит быстро обмениваться информацией о клиентах, заказах, планировании производства и отгрузке. Помимо этого, система будет интегрирована с электронной почтой, а также интернет-магазином ТМК.

Проект будет реализован в три этапа. На первом планируется автоматизация процессов продаж и обслуживания для компаний промышленного и отраслевого сектора, а также крупнейших дистрибьюторов. На втором и третьем этапах будут оцифрованы процессы продаж и обслуживания для нефтяных компаний и компаний дальнего зарубежья.

Следующим шагом в развитии данного проекта станет внедрение системы обработки тендерной документации. Благодаря использованию искусственного интеллекта и машинного обучения данное решение позволит ТМК в разы сократить время, затрачиваемое на обработку и подготовку ответов на тендеры.

«Внедрение новых облачных решений в ТМК — это один из этапов глобальной стратегии перехода компании на новые модели бизнес-процессов, менеджмента и способов планирования производства. Основная цель — создать единое информационное пространство менеджера при взаимодействии с потребителем, а также упростить коммуникацию при проработке заказов и запросов с другими службами компании. Новая система станет для нас надежным инструментом, который объединит разрозненные информационные потоки и позволит менеджерам сбыта работать эффективнее», — отметил заместитель генерального директора ТМК по коммерции Андрей Пархомчук.

«Данный проект — яркий пример того, как качественная работа с потребителем может стать залогом устойчивости и эффективной адаптации к изменениям. Компания ТМК одной из первых в СНГ внедряет решение SAP CPQ, в очередной раз делая выбор в пользу инноваций. Проект станет примером для компаний всех отраслей. Он покажет, каким высококачественным, удобным и прозрачным может быть процесс



**ТРУБНАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

взаимодействия с клиентом, а также насколько быстро и правильно можно создавать ценовые и коммерческие предложения», — подчеркнул заместитель генерального директора SAP CIS Алексей Леонтович.

ТМК (www.tmk-group.ru) — глобальный поставщик стальных труб, трубных решений и сопутствующих сервисов для нефтегазового сектора. Компания обладает производственными активами в России, Румынии и Казахстане. Наибольшую долю в структуре продаж ТМК занимают нарезные нефтегазовые трубы, отгружаемые потребителям в более 80 странах мира. ТМК поставяет продукцию в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений, складированию и ремонту труб. Компания совершенствует свои научно-технические компетенции и ведет разработку инновационной трубной продукции на базе научно-технического центра (НТЦ) в Сколково и Российского научно-исследовательского института трубной промышленности (РосНИТИ) в Челябинске. Акции ТМК обращаются на Московской бирже.

[ТМК в Facebook](#) * [ТМК в Twitter](#) * [ТМК в Youtube](#) * [ТМК в Flickr](#)

Пресс-служба ПАО «ТМК»: тел. +7 (495) 775-76-00, e-mail: pr@tmk-group.ru