

OVB wygrywa z COVID-19 przez wdrożenie narzędzi zdalnej rekrutacji i elektronicznego podpisywania dokumentów

OVB Allfinanz Polska, jedna z wiodących firm pośrednictwa finansowego w Europie, wdrożyła nowe narzędzia rekrutacyjne, dzięki którym udało się jej utrzymać ciągłość procesów biznesowych w czasach COVID-19.

Działalność OVB Allfinanz Polska koncentruje się na długoterminowym, przekrojowym i zorientowanym na klienta doradztwie finansowym dla prywatnych gospodarstw domowych. Grupa OVB współpracuje z ponad 100 wiodącymi na rynku partnerami produktowymi, jest reprezentowana w 15 krajach Europy oraz zatrudnia ponad 50 tys. przedstawicieli.

„Przy skali działalności OVB Allfinanz Polska wszelkie ograniczenia związane z sytuacją epidemiologiczną mogły wywrzeć na naszej organizacji niekorzystny efekt. Postanowiliśmy zadziałać szybko i poszukać rozwiązań, dzięki którym zaadaptujemy kluczowe procesy do nowej sytuacji” – mówi **Artur Pałęga**, członek zarządu w OVB Allfinanz Polska.

Firma od kilku lat wykorzystuje w codziennej pracy Salesbooka – narzędzie wspierające doradców ubezpieczeniowych w rekrutacji nowych pracowników i procesach sprzedażowych. Doradcy mają do dyspozycji tablet i aplikację, które pomagają im w prezentacji przewag firmy, oferty i zbieraniu informacji o potencjalnych kandydatach. Salesbook automatyzuje procesy i pozwala na menedżerską kontrolę nad przebiegiem spotkań.

„Salesbook jest narzędziem, które sprawdza się świetnie zarówno w trakcie spotkania bezpośredniego, jak i podczas połączenia telekonferencyjnego. Doradcy OVB Allfinanz Polska mogą więc łatwo przeprowadzać swoje spotkania również w modelu zdalnym i z zachowaniem głównej przewagi, jaką daje im Salesbook – budowania ponadprzeciętnego doświadczenia odbiorcy” – dodaje Dariusz Nawojczyk, CMO w Salesbook.

W takiej układance brakowało jednego elementu – możliwości zdalnego podpisania odpowiednich dokumentów, pozwalających np. na kontynuowanie procesu rekrutacyjnego.

OVB Allfinanz Polska rozszerzyło w tym zakresie aktualną współpracę z platformą Autenti, wdrażając rozwiązania zdalnego podpisywania dokumentów. W ten sposób inicjowane na tablecie spotkanie zostało uzupełnione o funkcję wysyłania do kandydatów wypełnionych ankiet i możliwość natychmiastowego złożenia podpisu. W efekcie uzyskano w pełni zdalny proces rekrutacji nowego współpracownika.

„Autenti umożliwia bezpieczne i prawnie wiążące złożenie podpisu elektronicznego z dowolnego urządzenia i miejsca, bez skanowania, drukowania lub wysyłania dokumentów tradycyjną drogą pocztową czy kurierską. Co ważne, aby skorzystać z e-podpisu, klienci OVB Allfinanz Polska nie muszą posiadać konta na platformie Autenti. Uruchomiony proces jest w pełni zautomatyzowany, a złożenie ePodpisu jest łatwe i proste jak jedno kliknięcie” – komentuje Anna Krasuska, Head of Sales w Autenti.

Autenti jest systemem w pełni zintegrowanym z Salesbookiem, a więc podpisywanie umów w modelu zdalnym nie wymaga przerywania procesu sprzedażowego i może być w pełni obsługiwane z poziomu tabletu. Co więcej, menedżerowie sprzedaży mają dostęp do panelu, w którym widzą raporty z odbytych rozmów oraz mają dostęp do katalogu podpisanych dokumentów.

„Dzięki szybkiej reakcji i sięgnięciu po właściwe narzędzia po prostu zminimalizowaliśmy potencjalne ryzyko zakłócenia naszych standardowych procesów. Co więcej, nowe sposoby przeprowadzania rozmów z kandydatami wejdą zapewne na stałe do rejestru naszych działań operacyjnych” – podsumowuje **Artur Pałęga**, członek zarządu w OVB Allfinanz Polska.

Więcej informacji

- **Logotyp OVB Allfinanz Polska:** https://salesbook-my.sharepoint.com/:i:/g/personal/dariusz_nawojczyk_salesbook-app_com/EY7elijwtEIAv21WlkEM93UBLfkV1Tiy4ajp6o8Mq4tvCQ?e=8dnrD
- **Logotyp Salesbooka:** https://salesbook-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/dariusz_nawojczyk_salesbook-app_com/EXgJupGsgXhHtyutGXzXYJQBSNk_8MyIJQ0G8P6imktngg?e=hihqGY
- **Logotyp Autenti:** https://salesbook-my.sharepoint.com/:u:/g/personal/dariusz_nawojczyk_salesbook-app_com/EfuHxni-jH1DmCr1xdA1wkUBzJ8q0VOvLbQa8_uuijRwBQ?e=8K4bh3
- **Zdjęcie Artura Pałęgi:** https://salesbook-my.sharepoint.com/:i:/g/personal/dariusz_nawojczyk_salesbook-app_com/EZFldv5Mh0JCumP5yXcWO-gBbj1R4quZgG6RaO98mInYww?e=KeWtqU
- **Zdjęcie Dariusza Nawojczyka:** https://salesbook-my.sharepoint.com/:i:/g/personal/dariusz_nawojczyk_salesbook-app_com/ET6h1P3upQtPrWdt1_1T8C0BQ-XvbXtJfopU_9e_qpFbw?e=EtTVSz
- **Zdjęcie Anny Krasuskiej:** https://salesbook-my.sharepoint.com/:i:/g/personal/dariusz_nawojczyk_salesbook-app_com/EUCaOeGbdtpNmQlicBN__hMBIanHPbSZrHh1pAS2SggQLQ?e=dKGCuf
- **O OVB Allfinanz Polska:** <https://www.ovb.pl/o-nas.html>
- **O Salesbooku:** <https://www.salesbook-app.com/pl/o-nas/>
- **O Autenti:** <https://autenti.com/>

Źródło: Salesbook