



Smarter, Safer, Scalable

Scalarea vânzărilor forex: cum a obținut Montelux guvernanță multi-țară și automatizare cu HubSpot

STUDIU DE CAZ

Industrie: Schimb valutar (Forex)

Perioadă: nov 2024 - ian 2025

Parteneri tehnologici: Hubspot



INTRODUCERE

Montelux este o companie B2B de schimb valutar cu o **echipă comercială multi-țară** care operează în Europa de Est, Franța și Regatul Unit. Organizația urmează o structură de vânzări clar definită, cu membri juniori ai echipei concentrați pe prospectare și management senior responsabil pentru încheierea tranzacțiilor și onboarding-ul clienților.

Pentru Q4 2024, Montelux a stabilit un obiectiv clar: implementarea rapidă și disciplinată a unei configurații HubSpot care să introducă un **pipeline dedicat prospectării, să impună controale stricte de acces și să stabilească automatizări esențiale** pentru eficiență operațională și guvernare.

Provocarea a fost ca HubSpot să fie funcțional rapid, fără a compromite guvernarea sau integritatea datelor.



MONTELUX



PROVOCĂRI

Pe măsură ce Montelux se pregătea să își scaleze operațiunile de vânzări în mai multe țări, au apărut patru provocări cheie:

1. Separarea proceselor



Echipa avea nevoie de o **distincție clară între prospectare și vânzări/onboarding** pentru a păstra fiecare etapă clară și a preveni suprapunerile.

2. Segregarea strictă a atribuțiilor



Pentru a **diminua riscurile**, juniorii aveau nevoie de drepturi limitate la datele de prospectare, asigurându-se că datele sensibile de închidere (closing) rămân accesibile doar managementului senior.

3. Consistența datelor



Legăturile consistente de tip **Contact–Companie–Deal (Tranzacție)** erau esențiale pentru a menține acuratețea datelor și a preveni pierderea leadurilor calificate.

4. Comunicare auditabilă



Dependența de canalele personale (WhatsApp) reprezenta un **risc de conformitate**. Era necesar un jurnal centralizat al interacțiunilor pentru vizibilitate operațională completă.



SOLUȚIE DE LA HAOS LA CONTROL

Echipa OPTI a livrat o configurație HubSpot centrată pe procese, axată pe guvernanță, automatizare și consistența datelor.

1. Două pipeline-uri, roluri clare



OPTI a configurat două pipeline-uri – **Prospectare** pentru reprezentanții juniori și **Vânzări/Onboarding** pentru management – asigurând focusul și un flux curat de date.

2. Guvernanța accesului



S-au configurat permisiuni prin **Users, Teams** și **reguli la nivel de pipeline**, astfel încât fiecare membru să vadă doar înregistrările alocate lui.

3. Asocieri structurate



Legăturile standardizate **Contact–Companie–Deal** și noi etichete de asociere au îmbunătățit trasabilitatea cronologică și rapoartarea.

4. Automatizare și logging e-mail

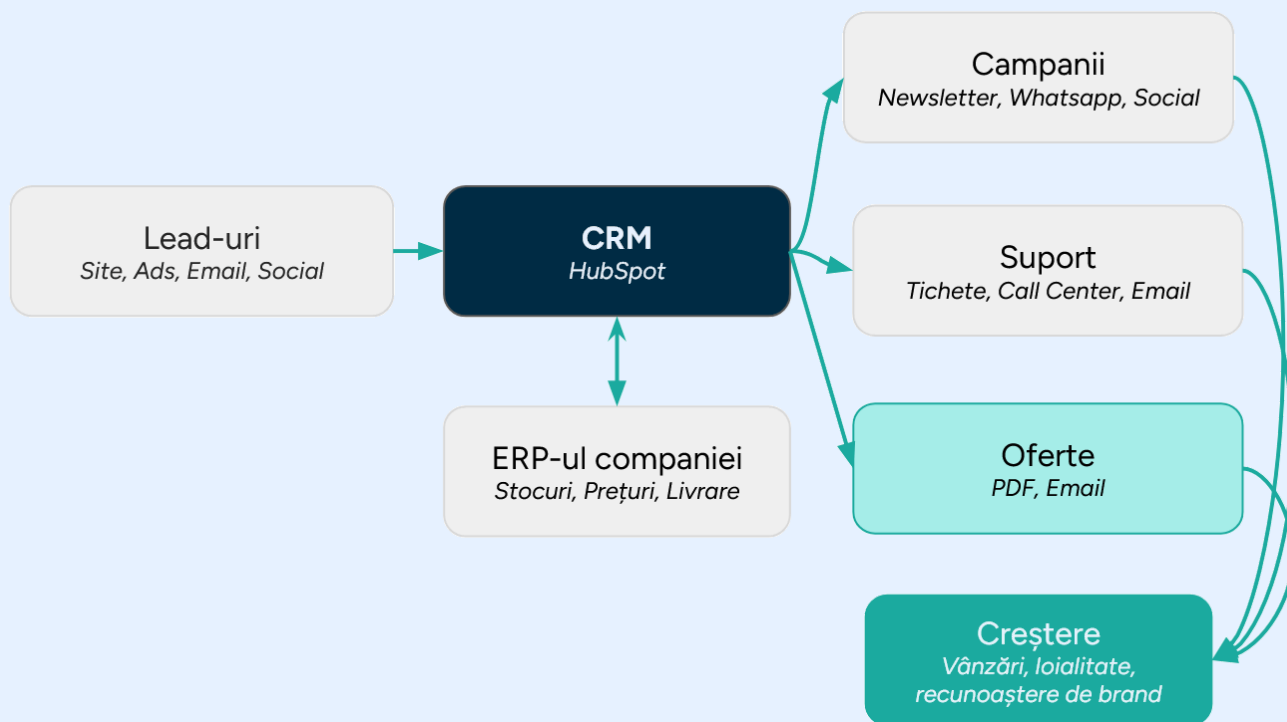


Un flux de lucru (workflow) automat creează Deal-uri când lead-urile îndeplinesc criteriile, în timp ce integrarea cu Outlook capturează toate comunicările în HubSpot.



CRM CA SURSĂ UNICĂ DE ADEVĂR

Prin unificarea tuturor datelor legate de clienți în HubSpot, apare un flux de lucru valoros. Lead-urile sunt cultivate până devin clienți, în timp ce integrarea ERP și suportul le garantează loialitatea.



Timp de lucru ↓

Consistența datelor ↑

Rata de conversie ↑

CUVÂNTUL ECHIPEI



“Acest proiect forex a fost o plăcere, de la cerințe până la sesiunile de instruire unde Montelux a revizuit implementarea. Configurarea Echipelor (Teams) în HubSpot a fost deosebit de agilă.”

— Daniel Curculescu, Software Engineer



REZULTATE (1-2 LUNI DUPĂ GO-LIVE)



CRM HubSpot operațional

HubSpot complet operațional, cu pipeline-uri separate și permisiuni bazate pe roluri.



Vizibilitate 360°

Loggingul e-mailurilor a permis urmărirea completă a interacțiunilor în HubSpot.



Fluxuri de lucru (workflows) automatizate

Deal-urile sunt create automat la calificare, asigurând un follow-up consistent.



Conformitate 100% la jurnalizarea e-mailurilor

Echipa a trecut de la inbox-urile personale la o jurnalizare completă în decurs de câteva săptămâni

TESTIMONIAL



“Atenția lor la detalii și concentrarea pe livrarea unei soluții HubSpot RevOps personalizate i-au diferențiat. Am văzut o îmbunătățire semnificativă în modul în care gestionăm lead-urile și procesele de vânzări. Proiectul a fost finalizat în termenul convenit, cu un management de proiect profesional și fluid. O muncă minunată.”

— François Dupouy, Head of Sales, Montelux

Echipa ta de vânzări se luptă cu **guvernanța datelor și pipeline-uri suprapuse?**

Programează o revizuire gratuită a arhitecturii cu arhitecții noștri HubSpot. [Hai să vorbim ➔](#)

TEHNOLOGII ȘI METODOLOGIE

Servicii: Implementare CRM, RevOps, RBAC (Controlul accesului pe bază de rol)

Tech: HubSpot, Microsoft Outlook.

Standarde: ISO 9001 (calitate), ISO 27001 (securitatea informației).



CITEȘTE MAI MULT

- ⇒ Citește mai multe [Studii de caz CRM și HubSpot ale OPTI ➔](#)
- ⇒ Vezi [Infrastructură și securitate cibernetică ➔](#), pentru certificări.
- ⇒ Vezi [Servicii de implementare CRM și HubSpot ➔](#)
- ⇒ Vezi [Automatizări de proces și agenți AI ➔](#), pentru folosirea AI în automatizarea afacerilor

HUBSPOT SOLUTION PARTNER CU PROIECTE GLOBALE



- ✓ HubSpot CRM
- ✓ Integrări ERP
- ✓ Salesforce, Zoho, Pipedrive
- ✓ Aplicații HubSpot
- ✓ HubSpot CMS
- ✓ Personalizare portal email
- ✓ Migrare și fuzionare conturi
- ✓ Integrări lead tracking
- ✓ FormAPI, HubDB and HubL

CONTACT US

Direct	Adresă
 office@opti.ro  +(40) 774 453 302  www.opti.ro	Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România  



OPTI Software

Procese de business mai inteligente. Rezultate scalabile.

Construim software, agenți AI și integrări HubSpot alături de servicii Google Cloud - cu certificări DevOps & ISO 27001.

Fondată în 2005, OPTI lucrează cu analiști și programatori seniori, este HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner și certificată în alte stack-uri tehnologice.

CERTIFICĂRI



KNOW-HOW

