Gruppo Hera, al via il nuovo applicativo dedicato alla gestione delle relazioni con gli enti locali

Mettere le comunità locali al centro di servizi sempre più efficienti e sostenibili: è questo l'obiettivo che il Gruppo Hera persegue da sempre. Da oggi la multiutility potrà avvalersi anche dell'uso di **un innovativo strumento nato dalla collaborazione con Salesforce**, azienda leader globale nel CRM.

A pochi giorni dall'Earth Day del prossimo 22 aprile, questa partnership vede protagoniste due realtà come Hera e Salesforce che hanno importanti valori in comune, come l'attenzione alla sostenibilità e all'ambiente, capaci di mettersi in gioco insieme per raggiungere obiettivi utili al bene collettivo.

Il nuovo applicativo, in particolare, c**onsente di gestire in modo più agile e collaborativo le relazioni con i propri stakeholder, valorizzando al meglio le già numerose occasioni di confronto diretto.** Questo nell'interesse delle comunità e in coerenza con l'orientamento storico della multiutility, da sempre radicata nei propri territori di riferimento: lavorare per il bene comune e in forte sinergia con gli enti locali.

Con il nuovo programma, creato e messo a punto in stretta collaborazione tra gli esperti di Salesforce e gli Area Manager di Hera, **innovazione e digitalizzazione sono messe al servizio delle istituzioni** che rappresentano i cittadini per venire sempre più incontro alle loro esigenze.

Grazie a questa nuova soluzione, è possibile conseguire da parte dell'azienda una **gestione ancora più efficace e strutturata delle relazioni con il territorio in cui quotidianamente opera e un'accurata tracciabilità delle richieste ricevute dagli Area Manager in occasione degli incontri con i propri stakeholder locali.**

La creazione di questo applicativo rappresenta un nuovo traguardo raggiunto nell'ambito dell'accordo tra il Gruppo Hera e Salesforce. I primi, lo ricordiamo, hanno riguardato Acantho, la società di telecomunicazioni del Gruppo, e Herambiente, leader nazionale nel settore del trattamento rifiuti, che hanno scelto gli applicativi CRM di Salesforce a supporto del proprio percorso di crescita, per gestire le attività commerciali e raggiungere ulteriori obiettivi di efficienza e funzionalità, ottimizzando e armonizzando i processi.

Gruppo Hera e Salesforce, d'altra parte, si sono incontrate anche in ragione di una comune concezione del business, orientato per entrambe le aziende alla creazione di valore condiviso. Basti pensare all'impegno nella promozione delle energie rinnovabili, con cui Hera alimenta il 100% dei propri consumi elettrici e a cui anche Salesforce ricorre in egual misura per due edifici della sede centrale a San Francisco. Tutto questo vuol dire minori emissioni di CO2 e contrasto al cambiamento climatico, fronti su cui entrambe le realtà sono particolarmente attive, condividendo – non a caso – l'adesione al Carbon Disclosure Project (CDP).

"*Ci siamo dotati di uno strumento unico e innovativo, che ottimizzerà ulteriormente la nostra capacità di relazionarci in modo efficace con il territorio in cui operiamo*", dice **Massimo Vai**, Direttore Centrale Strategia, Regolazione ed Enti Locali del Gruppo Hera. "*Per noi la prossimità alle esigenze del territorio è un valore imprescindibile, che deve essere sostenuto attraverso il dialogo costante con gli stakeholder locali, per dare luogo a una crescita intelligente e sostenibile. Il nuovo applicativo rappresenta una grande opportunità e ci consentirà di effettuare un nuovo salto di qualità nel fondamentale lavoro degli Area Manager di confronto quotidiano con le istituzioni che rappresentano i cittadini*".

(comunicato Gruppo Hera)