

REPSOL DÁ UM NOVO IMPULSO À SUA ESTRATÉGIA MULTIENERGIA E AMPLIA A COLABORAÇÃO TECNOLÓGICA COM A SALESFORCE

- **O novo acordo permite mais funcionalidades personalizadas e exclusivas para cada pessoa que utiliza os produtos e serviços Repsol, através de uma plataforma única que gere 10 milhões de clientes.**
- **O desenvolvimento desta plataforma facilitará a gestão integral de todas as necessidades energéticas de cada cliente, tanto em casa como para a mobilidade, proporcionando planos exclusivos e personalizados adaptados às suas necessidades.**

A Repsol deu um novo impulso à sua estratégia comercial multienergia com o alargamento da relação com a empresa de tecnologia Salesforce, através de um acordo estratégico entre ambas as empresas que permite o desenvolvimento de produtos e serviços para responder globalmente às necessidades energéticas dos 10 milhões de clientes Repsol.

Os serviços que Repsol está a desenvolver na plataforma tecnológica Salesforce permitem-lhe oferecer um serviço global que inclui descontos, ofertas cruzadas e vantagens personalizadas através de um único canal acessível a partir de qualquer dispositivo e, portanto, uma relação mais simples e unificada, fluida e eficaz com os seus clientes.

Desta forma, a Repsol evolui a sua estratégia em todos os negócios comerciais, desde os clientes de serviços energéticos em casa ou mobilidade à venda direta, GPL, produtos químicos, lubrificantes, asfalto ou especialidades.

O acordo de colaboração entre Repsol e Salesforce, para além de dar seguimento à relação comercial de oito anos, é uma aliança global entre a empresa multienergética e a empresa norte-americana e permite, assim, acelerar e otimizar o desenvolvimento de produtos e serviços para os clientes através da estreita colaboração entre as duas empresas.



De acordo com María Victoria Zingoni, Diretora Geral de Negócios Comerciais e Químicos da Repsol, ***“este acordo faz parte da nossa estratégia empresarial multienergética e aproveita as múltiplas capacidades que as novas tecnologias oferecem para enfrentar os grandes desafios que as empresas do setor de energia encaram atualmente. O nosso objetivo é poder oferecer a cada cliente o produto de que ele precisa em todos os momentos”***.

“A Repsol está a construir a sua posição num mundo digital first com a visão de desenvolver uma estratégia digital centrada no cliente”, disse Gavin Patterson, Presidente e Chief Revenue Officer da Salesforce. ***“Estamos orgulhosos de estabelecer esta parceria com a Repsol como um consultor de confiança no seu caminho para a transformação digital e no processo de criação de mais valor e construção de relacionamentos mais fortes com cada cliente.”***

Para o desenvolvimento do acordo, as empresas criaram um Gabinete de Aceleração Digital para trabalhar em diferentes áreas, por forma a encontrar as melhores soluções e produtos digitais, desenvolver um *roadmap* comum e acompanhar em conjunto as iniciativas em curso.

O acordo vai além da incorporação da Salesforce como parceira preferencial no processo de transformação digital da Repsol. As duas organizações também irão analisar as possibilidades de colaboração no campo da sustentabilidade e redução de emissões. Entre a Repsol e Salesforce.org também estão a ser analisadas possibilidade de colaboração que têm como objetivo fornecer soluções tecnológicas a ONGs e entidades educacionais sem fins lucrativos.

O plano de digitalização da Repsol conta com mais de 190 iniciativas, com recurso a tecnologias muito diversas (inteligência artificial, dados, internet das coisas, etc.), que envolvem mais de 1.000 profissionais para alcançar o objetivo de ser uma empresa mais eficiente e sustentável.

Sobre a Repsol

A Repsol é uma empresa multinenergética internacional comprometida com a transição energética e o desenvolvimento de soluções eficientes e sustentáveis, capazes de satisfazer as necessidades dos seus clientes. Em 2019, estabeleceu como meta ser uma empresa com zero emissões líquidas de CO₂ em 2050, sendo a primeira empresa do setor a anunciar o desígnio.

Estabelecida em mais de 34 países, com mais de 25.000 colaboradores, e uma presença expressiva em Portugal desde 1990, a Repsol desenvolve a sua atividade nas áreas Industriais, mais concretamente na Química, onde é uma das 10 maiores exportadoras do país, nas áreas Comerciais, através das cerca de 500 Estações de Serviço, do GPL, dos Lubrificantes, Asfaltos e outros produtos especializados, Aviação e Marinha. Está ainda presente no setor das Renováveis, através do WindFloat Atlantic (primeiro parque eólico flutuante da Europa Continental).



Líder ibérica em Estações de Serviço, com cerca de 4.000, das quais, cerca de 500 em Portugal, distribuídas por todos os distritos do país, oferece soluções para todo o tipo de necessidades de mobilidade, através do desenvolvimento dos combustíveis mais eficientes. Possui uma das maiores redes de AutoGás (86) e AdBlue (70), em bomba, a granel, sendo que, atualmente, detém e gere, autonomamente, dois postos de carregamento para veículos elétricos, e quatro em parceria, estando previsto um forte crescimento nesta área de negócio em Portugal ao longo dos próximos meses. Na Península Ibérica, neste tipo de solução, é líder com mais de 1.200 e conta com os dois primeiros pontos de carregamento ultrarrápido em funcionamento na Península Ibérica, instalados durante 2019.

Para mais informação:

REPSOL | 21 311 9000

António Martins Victor | amvictor@repsol.com