

## Finalizar mais contratos para clientes em menos tempo e com menos erros.

A Orion Advisor Services LLC é uma plataforma líder de contabilidade com portfólio integrado para consultores financeiros e oferece um conjunto de tecnologia e serviços. A Orion possui 375 bilhões de dólares em ativos sob administração e atende mais de 950 empresas de consultoria.

### Uma solução de gerenciamento de contratos escalável para uma empresa crescente.

O processo da Orion precisava de um suporte melhor a contratos negociados.

A Orion foi fundada em 1999 e, no começo dos negócios, era possível executar novos contratos com pouca negociação com o cliente. A maior parte dos contratos era de modelos padrão armazenados no DocuSign, que funcionavam para eles até o momento em que a empresa começou a crescer mais rapidamente. À medida que a empresa e o setor se expandiam, os contratos padrão da Orion eram negociados com maior frequência para atender a requisitos específicos dos clientes. Conforme seus contratos se tornavam menos padronizados, a Orion percebia que seu processo de contrato havia se esgotado.

### O processo de contrato era ineficiente e expunha a Orion a riscos.

Os representantes de vendas da Orion precisavam fazer edições secundárias nos contratos sem o suporte do departamento jurídico.

Sem poder confiar em alguns modelos de contrato padrão, a Orion passou por dois grandes problemas. Primeiro, os vários modelos que tinham no DocuSign aumentaram para mais de 20, e como os ajustes não podiam ser feitos facilmente no DocuSign, os representantes de vendas da Orion tiveram que enviar todas as mudanças ao departamento jurídico. O departamento jurídico estava usando um tempo valioso fazendo pequenas mudanças como atualizar números ou remover palavras dos contratos, algo que os representantes de vendas poderiam ter feito por conta própria se sua solução tivesse uma funcionalidade mais robusta.

## Visão geral

### Varejo

Setor

205–500

Porte da empresa

Omaha, NE

Local da sede

1999

Fundação

Gerenciamento de contratos

Caso de uso

"Nós vivemos e respiramos pelo Salesforce, e todos os nossos aplicativos são integrados. Uma solução de CLM conectada ao Salesforce foi inegociável e o DocuSign CLM forneceu isso e muito mais."

**Robin Danahy**

Administrador do Salesforce

Segundo, como os mais de 20 modelos de contrato tinham diferenças tão pequenas entre si, erros estavam sendo cometidos e contratos incorretos estavam sendo enviados aos clientes. Faltava o controle de versões e não havia visibilidade das alterações sendo feitas nos contratos. Os departamentos de operações de vendas, jurídico e vendas precisavam de uma ferramenta que lhes permitisse colaborar de forma eficiente e reduzir o número de erros voltados aos clientes cometidos no processo de contrato.

## **Armazenamento infinito e integração com Salesforce e DocuSign.**

### **Orion Advisors e DocuSign CLM se encaixaram perfeitamente.**

A busca da Orion por uma ferramenta que resolvesse seus problemas com contratos se encerrou com o DocuSign CLM. A Orion e o DocuSign CLM aprenderam rapidamente que as culturas de ambas as empresas eram muito semelhantes e que DocuSign CLM poderia fornecer todas as funcionalidades do produto de que a Orion precisava. A Orion era um cliente dedicado da Salesforce, mas descobriu que os complementos do Salesforce não podiam fornecer o espaço de armazenamento necessário para seus documentos. A Parceria Platinum e a integração completa do DocuSign CLM ao Salesforce, e ao DocuSign, foram fundamentais no processo de compra para a Orion Advisors.

## **O tempo de processamento de contratos da Orion diminuiu 75%.**

### **Os departamentos de vendas e jurídico estão trabalhando com eficiência graças a modelos de contrato personalizáveis e aprovados.**

Com o repositório central, a geração de contratos, os modelos e a funcionalidade de correção do DocuSign CLM, a Orion Advisors finaliza mais contratos para clientes em menos tempo e com menos erros. O processo anterior precisava de no mínimo 48 horas para retornar o contrato. Agora, é possível fazer isso em 12 horas. Além de economizar tempo, um dos principais benefícios para a Orion é a capacidade de o departamento de vendas se responsabilizar pelo processo e não ter que esperar o jurídico para atualizar a linguagem do contrato. O departamento jurídico está mais feliz e mais produtivo porque sabe que os modelos aprovados estão sendo usados e que o departamento de vendas pode fazer pequenos ajustes por conta própria. O departamento de vendas está mais feliz e mais produtivo porque se sente capacitado para fazer edições em seu próprio cronograma e não estão sendo desaceleradas por um processo desnecessariamente longo.

---

**"Vendas quer se responsabilizar pelo processo. Eles não querem esperar o departamento jurídico. O DocuSign CLM permite que eles façam suas próprias alterações no contrato e o finalizem muito mais rápido, melhorando a comunicação e o relacionamento com o departamento jurídico."**

**Robin Danahy**  
Administrador do Salesforce

---

#### **Sobre a DocuSign**

A DocuSign ajuda as organizações a se conectarem e automatizarem a forma como preparam, assinam, atuam e gerenciam contratos. Como parte do DocuSign Agreement Cloud, a DocuSign oferece a assinatura eletrônica: a melhor maneira do mundo de assinar eletronicamente em praticamente qualquer dispositivo, em qualquer lugar e a qualquer momento. Atualmente, mais de 500.000 clientes e centenas de milhões de usuários em mais de 180 países usam a DocuSign para acelerar o processo de fazer negócios e simplificar a vida das pessoas.

**DocuSign, Inc.**  
221 Main Street, Suite 1550  
São Francisco, CA 94105

[docusign.com](https://www.docusign.com)

**Para obter mais informações**  
[sales@docusign.com](mailto:sales@docusign.com)  
+1-877-720-2040