



Τη συνδρομητική λύση αυτοματοποίησης πωλήσεων **BizeGate SFA** υιοθέτησε η πολυεθνική **Puratos Hellas AEBE** στις εγκαταστάσεις της στην Ελλάδα. Με το **BizeGate SFA**, αυξήθηκε σημαντικά η παραγωγικότητα της ομάδας πωλήσεων και ενισχύθηκε η ενδο-ομιλική συνεργασία.

Η ανάγκη

- Εντατική παραγγελιοληψία στα σημεία πώλησης
- Επιτάχυνση εισπράξεων με έλεγχο υπολοίπων πελατών
- Παρακολούθηση πόντων προγράμματος πιστότητας (loyalty scheme) της εταιρείας
- Διασύνδεση με SAP/BaaN για την ανταλλαγή δεδομένων με τη μητρική εταιρεία

Η λύση

- Εγκατάσταση συνδρομητικού BizeGate On Demand με πληρωμή ανά μήνα
- Ενσωμάτωση εμπορικής πολιτικής ώστε ο πωλητής να είναι πλήρως ενήμερος για τον κάθε πελάτη
- Παρακολούθηση ανοικτών υπολοίπων, εμπορικού υπόλοιπου, ωρίμανσης υπολοίπων
- Χρήση οικονομικών φορητών συσκευών (PDA) του εμπορίου με λειτουργικό Android

Πελάτης: Όμιλος Puratos Hellas AEBE

Πολυεθνική με παρουσία σε >100 χώρες

Κλάδος: Βιομηχανία Α' Υλών Ζαχαροπλαστικής

Αριθμός πωλητών: 20 στην Ελλάδα

Σημεία πώλησης: Ζαχαροπλαστεία, αρτοποιεία, βιομηχανικοί πελάτες

Υλοποιημένη λύση: BizeGate SFA

Τα οφέλη

- Οι ρυθμοί παραγγελιοληψίας και παράδοσης παραγγελιών επιταχύνθηκαν σημαντικά
- Ο πωλητής και ο πελάτης γνωρίζουν την κατάσταση της συνεργασίας τους
- Οι παραγγελίες περνούν αυτόματα από τα PDA στο ERP της μητρικής εταιρείας στο Βέλγιο
- Η διεύθυνση πωλήσεων παρακολουθεί τα δρομολόγια και την αποδοτικότητα του κάθε πωλητή ανά πελάτη

Δείτε περισσότερα case studies: www.regate.gr