

Les forces de vente de Neodis feront la différence sur le terrain avec la suite Klee Sales

Le Plessis Robinson, le 25 juillet 2008 – Klee Commerce, département édition de progiciels dédiés aux métiers du commerce de Klee Group, annonce aujourd'hui que Néodis, filiale du groupe Union InVivo – 1^{er} groupe coopératif d'achat, de vente et de services dans l'univers agricole - s'est tourné vers la solution de CRM Klee Sales dans le cadre de la refonte de sa stratégie de Relation Client.

Le projet CRM concernait les activités ci-dessous, totalisant à elles seules plus de 5.000 références :

- Fabrication et commercialisation de produits d'hygiène et d'entretien et d'antinuissibles (AGRINET)
- Fabrication et commercialisation de produits petfood et accessoires (CANICAF et CATICAF)
- Façonnage et commercialisation de matériel d'élevage et d'équitation (ELVAGRI, NEOJUM et AGRIPARC)

Néodis souhaitait réorganiser en profondeur son système de commercialisation : gammes de produits, réseaux commerciaux et outil informatique, le tout avec une implication totale des forces de vente. L'ambition de Néodis est de renforcer sa position de leader en étant reconnu comme l'un des meilleurs fournisseurs-partenaires vis-à-vis de leurs circuits de distribution tant public que professionnel, et ce, en terme de produits, promotions, marketing et services. Ce circuit totalise près de 2.000 points de vente LISA (Libre Service Agricole) et 800 points de vente professionnels.

Dans le cadre de cette refonte de la relation client et de la prospection commerciale, Néodis se devait de se doter d'un outil capable de donner une vision complète, fiable et mutualisée des clients et prospects. Il devait être en mesure de répondre aux besoins de gestion de la clientèle, de mesure des stocks, de pilotage des forces de vente, de suivi des opérations commerciales et promotionnelles.

Et c'est naturellement que « *le choix s'est porté sur la solution de gestion des forces de vente Klee Sales de Klee Commerce, très présente sur le secteur industriel,* » comme en témoigne Bruno Ewald, directeur de Néodis. Il ajoute : « *Klee Sales donne des outils de préparation, de négociation, de mesure qui font la différence pour le commercial sur le terrain par rapport à un concurrent.* »

Fidèle à sa philosophie d'apporter des solutions sur mesure à ses clients, Klee a voulu impliquer l'ensemble des collaborateurs Néodis tout au long des 9 mois d'intégration et de mise en œuvre.

Klee Sales s'est intégré parfaitement au système d'information existant de Néodis, basé sur un environnement Windows. Les utilisateurs se sont donc rapidement approprié la solution pour en faire un outil vivant, efficace qui apporte plus de réactivité.

Selon Bruno Ewald « *Klee Sales sera l'une des clés de la réussite de la réorganisation entamée depuis le début de l'année.* »

A propos de Klee Commerce

Klee Commerce est le département édition de progiciels dédiés aux métiers du commerce de Klee Group. Incluant les modules Klee Sales pour la gestion des forces de ventes, Klee Store pour le merchandising, Klee Analysis pour l'analyse / reporting et Klee Media pour la gestion documentaire, la suite métier éponyme adresse toute la chaîne de valeur du marché de la grande consommation et de l'industrie. Klee Commerce répond aux besoins de dynamisation des ventes des industriels et d'optimisation de la surface de vente chez les distributeurs. Ses références sont prestigieuses dans des secteurs aussi divers que l'agroalimentaire, la distribution, la pharmacie & la parapharmacie, les cosmétiques & la parfumerie, le textile, la maison & les loisirs.

Klee Commerce, dont le siège social se situe au Plessis-Robinson accompagne ses clients dans plus de 30 pays.

Plus d'informations sur : www.kleecommerce.com

A propos de Klee Group

Depuis 1987, Klee Group innove en éditant et intégrant des solutions e-Business avec une gamme complète de services associés : conseil en systèmes d'Information, conception / réalisation / intégration ; Stratégie / Web Design ; édition de progiciels métiers ; BI / Process Management. Son expertise métier est reconnue dans les secteurs de des banques, assurances et des services, la distribution et grande consommation, des sciences de la vie, de la santé, des administrations, des industries et énergies.

Informations complémentaires : www.kleegroup.com

Contacts Presse Hotwire PR France

Pierre Lesbre – Tiffany Ngo

pierre.lesbre@hotwirepr.com - tiffany.ngo@hotwirepr.com

Tél : 01.43.12.55.53 / 59 – Fax : 01.43.12.55.56

Contacts Presse Klee Group

Anne-Cécile Flye Sainte Marie – Anne Rialland Bouchara

anne-cecile.flyesaintemarie@kleegroup.com - anne.bouchara@kleegroup.com

Tél : 01.46.29.25.63 / 01.46.29.26.01