



Industria

“Klee Sales proporciona herramientas de preparación, negociación y evaluación que marcarán la diferencia en el terreno entre nuestros representantes de ventas y los de la competencia...”

Bruno Ewald
Director - Néodis

Néodis en cifras

- Se creó en 2001
- Volumen de negocios 2006: 53,2 M €
- Personal: 142 colaboradores
- Sede en París [75]
- 5 actividades complementarias de Distribución
- Néodis interviene principalmente en el circuito de 2.000 LISA (Libre-Servicio Agrícola) y el circuito profesional agrícola comercializando varias gamas de productos bajo diferentes marcas.
- Filial del grupo Union InVivo, conformada por 288 cooperativas socias y primer grupo cooperativo europeo de compras, venta y servicios en el mundo agrícola.



Comentarios de los usuarios

NÉODIS

UNA GESTIÓN COMERCIAL
ORIENTADA DECIDIDAMENTE
HACIA EL CLIENTE

► Contexto

Néodis concretó la implementación de una nueva estrategia comercial, mediante la reestructuración total de la gestión que ahora se basa principalmente en la Relación con el cliente.

El proyecto CRM implica las siguientes actividades que totalizan más de 5.000 referencias:

- Fabricación y comercialización de productos de higiene, mantenimiento e insecticidas (AGRINET),
 - Fabricación y comercialización de productos petfood y accesorios (CANICAF y CATICAF),
 - Acondicionamiento y comercialización de material para la ganadería y equitación (ELVAGRI, NEOJUMP y AGRIPARC).
- La reorganización implicaba también las gamas de productos, el personal y las redes comerciales e informáticas.

Se comprobó que era necesario proporcionar a las fuerzas de venta una solución informática a fin de articular su actividad comercial, dirigir las redes especializadas y analizar la eficiencia de los puntos de venta.

El objetivo de Néodis es ser reconocido como uno de los mejores socios proveedores en los circuitos de distribución de público en general y profesional, en términos de productos, promociones, marketing y servicios.

El público en general está compuesto esencialmente de LISA (Libre-Servicio agrícola) bajo marcas nacionales (Gamm Vert, Magasin Vert, Point Vert...) o regionales (France rurale, Trèfle vert, Kiriél, Espace Emeraude...).

La clientela profesional cuenta con aproximadamente 800 puntos de contactos:

- Ganadería: grupos de criadores de cerdos y aves de corral, EDE (Establecimiento Departamental de Ganadería), centrales veterinarias, ganaderías (bovinos, ovinos, lácteos), centrales lecheras, incubación artificial, GDS (Grupos de Defensa Sanitaria)
- Grandes cultivos: cooperativas agrícolas, silos...

www.kleecommerce.com

► Problemática

Las múltiples actividades de Néodis implicaban necesariamente la elección de una herramienta común que permita administrar el conjunto de los componentes de la Relación con el cliente, así como la prospección comercial. La labor del representante de ventas debía evolucionar para pasar de la venta tradicional a la venta asesorada. Por esta razón, la herramienta debía proporcionar una visión completa, fiable y común de los clientes y clientes potenciales.

► Objetivos y desafíos

Se trababa básicamente de administrar mejor el potencial de los clientes (evaluar a la competencia, conocer mejor a los clientes potenciales...), evaluar el tipo de falta de reservas para una mejor gestión de las estanterías, dirigir la actividad de las fuerzas de venta, disponer de una presencia real de la oferta en tienda (distribución numérica de los productos), garantizar el seguimiento de los planes de acción comerciales y marketing promocionales entre la sede y el terreno. La opción se inclinó hacia la solución de gestión de las fuerzas de venta Klee Sales de Klee Commerce, con una presencia importante en el sector industrial.

► Ejecución del proyecto

La solución global es operativa desde noviembre de 2007. Su implementación ha necesitado 9 meses e involucró a todo el personal de la entidad que utiliza la solución Klee Sales. El servidor de aplicación CRM está conectado a las aplicaciones de gestión comercial de Néodis, alojado y administrado bajo la responsabilidad de la celda DOSI de Union In vivo. La solución funciona con Microsoft SQL Server.

► Beneficios para los clientes

Los usuarios saben que CRM es una herramienta práctica, dinámica y eficiente, que permite obtener una amplia visión de la actividad en el terreno y ser más reactivos respecto a las expectativas de los clientes. Además su utilización no presenta ningún inconveniente. A medida que el CRM se enriquece, la visión en el terreno mejora. La solución Klee Sales permite una mejor gestión de los clientes y es de gran ayuda al tomar decisiones respecto a la gestión de las diferentes líneas de productos. La nueva organización permite responder mejor a los mercados del público en general y profesionales.

EN SÍNTESIS

Solución elegida: Klee Sales

Editor e integrador: Klee Group

Número de usuarios: 62

Departamentos implicados: Dirección, Comercial, Administración de ventas, Marketing...

Funcionalidades solicitadas

- Directorio de clientes
- Gestión de documentos
- Enciclopedia de productos
- Organización de visitas
- Gestión de los objetivos de visitas
- Gestión de pedidos
- Gestión de presupuestos
- Gestión de operaciones comerciales
- Seguimiento de las ventas
- Chequeo de lineales
- Cuadros de objetivos...

Entorno técnico

- Microsoft SQL Server
- Paquete Microsoft Office
- Internet Information Services v. 6.x

Equipamiento del usuario en el terreno

- Tablet PC con pantalla táctil
- Tarjeta 3G...

Para más información o una presentación personalizada, contáctenos en nuestro Servicio Comercial:

Tel ▶ +33 (0)1 46 29 25 25

e-Mail ▶ kleecommerce@kleegroup.com

También puede ingresar a la página web

Web ▶ www.kleecommerce.com

