

Ajouter du décisionnel sur un référentiel existant

Cette société, leader dans la distribution de pièces inox (visserie, raccords, robinetterie) pour l'industrie, gère l'ensemble de ses données à partir de l'ERP NAVISION qui représente une base de données volumineuse.

La mise en place d'outil de reporting et d'analyse multidimensionnelle a permis d'offrir aux commerciaux les outils nécessaires pour une meilleure visibilité sur les activités Vente, Achat et Commandes afin de garantir une meilleure gestion des clients.

Grâce à un transfert de compétence il est désormais simple de répondre aux demandes d'états statistiques. L'accès à l'information ainsi que le pilotage stratégique de l'activité ont été simplifiés et de ce fait, les utilisateurs gagnent en réactivité.

Les décisions concernant les clients comme le marché sont prises plus rapidement grâce à un accès simplifié à l'information et à une vision précise de l'évolution des chiffres. Commercialement, les bénéfices sont les plus significatifs. Aujourd'hui, les commerciaux partent en clientèle avec une vue des ventes par clients et peuvent préparer leur argumentaire avec des données actualisées. Le commercial organise ses visites en ciblant, par exemple, les clients de la région qui réalisent le plus de chiffre d'affaires.