

Agro Ibérica

Resumen

País: España.

Sector: Comercial

Perfil del Cliente

Agro Ibérica, desde hace más de 60 años, ha distribuido en la provincia de Zaragoza todo tipo de máquinas y recambio para la agricultura y ganadería. Actualmente son concesionarios de PROMODIS Y KHUN. Sus instalaciones en Ejea de los Caballeros constan de más de 12.000 metros cuadrados. Están presentes en La Almunia de D^a Godina y en Gran Canaria y exportan a países como Kenia, Mozambique, Mauritania, Marruecos, Argelia, Egipto y Angola.

Situación

Su fuerza de ventas gestionaba con dificultad determinadas demandas de clientes, los agentes debían llevar consigo diversas carpetas con información dispersa y redactar informes de cara a la dirección. El trabajo del comercial era completamente manual y no estaba relacionado con el de otros compañeros.

Solución

Una app sobre iPad que permite a Agro Ibérica gestionar la agenda de sus comerciales, el seguimiento de operaciones hasta la venta y la demanda de sus clientes de un modo ágil y sencillo. Permite el control de la actividad comercial por parte de la dirección sin necesidad de un reporting diario de los comerciales.

Beneficios

- Unificación de la información
- Control del trabajo de la fuerza comercial.
- Evitar pérdida de oportunidades

Agro Ibérica elige la solución del Grupo Neolan para automatizar su fuerza de venta

“Buscábamos un partner capaz de desarrollar una aplicación de movilidad a nuestra medida para nuestra fuerza de ventas. Grupo Neolan entendió desde el principio nuestras necesidades y nos facilitó la definición de nuestros requerimientos gracias a su gran experiencia en C.R.M. y movilidad. El buen precio y sus métodos de trabajo ágil resultaron fundamentales para que el proyecto fuera un éxito”

Con el objetivo de disponer de información homogénea y actualizada en el momento de realizar la visita a un cliente, de no olvidar ninguna de las demandas y controlar la actividad comercial de los agentes, Agro Ibérica se ha dotado de una aplicación móvil que facilita la consulta de la información relativa a los clientes, las visitas y actividades, las operaciones abiertas, maquinaria en gestión de venta ya sea suya o de clientes, nueva o usada, documentación asociada a clientes, operaciones y actividades así como el correo enviado o recibido desde o a cada cliente. La aplicación desarrollada para iPad permite la localización en un mapa de los diversos clientes y llevar los gastos ocasionados por cada agente comercial para su posterior liquidación. Dispone de un cuadro de mando que permite analizar la actividad comercial de todos sus agentes, analizando zonas geográficas, segmentos de clientes y otras características. Trabaja fundamentalmente online y permite la toma de fotografías que se adjuntan, de un modo ágil y sencillo, a las máquinas, tareas, gastos, etc. De este modo se garantiza un alto grado de seguridad, corrección y actualización de los datos.

“Necesitábamos un sistema, ágil, sencillo y eficiente, que nos permitiera controlar la actividad comercial y no perder ninguna oportunidad de venta”.

Evelio Suero, gerente de Agro Ibérica

Para más Información

Para más información sobre los productos y servicios de Grupo Neolan llame al teléfono de Atención al Cliente: 976 737 008. Para acceder a más información sobre los productos y servicios de Grupo Neolan, consulte nuestra Web: www.gruponeolan.com

© 2013 Grupo Neolan. Todos los derechos reservados. Este caso de éxito se publica únicamente con propósito informativo. GRUPO NEOLAN NO OFRECE GARANTÍAS, NI EXPRESAS NI IMPLÍCITAS, EN ESTE RESUMEN. Los nombres de compañías y productos reales mencionados pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.

Fecha de Publicación: noviembre, 2013

Situación

Cada agente comercial de Agro Ibérica trabajaba de un modo independiente y disponía de información escrita de tarifas y máquinas en venta. Gestionaba, a partir de indicaciones de la dirección recibidas por correo electrónico, su agenda y sus oportunidades de venta. Esto hacía que, en determinadas ocasiones, algunas de ellas se perdieran por falta de control. Los agentes debían enviar diariamente un informe de la actividad realizada para ser analizada por la dirección. La falta de normalización dificultaba en extremos este proceso.

Solución

El desarrollo de una app para tabletas iPad permitía normalizar los procesos de la gestión comercial y su posterior análisis con el fin de redefinir estrategias y minimizar los esfuerzos. La app permite el acceso de cada comercial a su tablet personal, el análisis de su trabajo por medio de un cuadro de mando y la gestión de sus tareas de un modo sencillo y ágil. Permite así mismo la gestión de sus gastos y evita el esfuerzo administrativo de preparar un informe diario para enviar a la dirección. Contiene acceso a la ficha de cliente y sus datos más relevantes, contactos, operaciones, maquinaria en venta, campañas de marketing, consumos, correos. Permite la confección de una ficha de maquinaria para su posterior valoración y puesta en gestión de venta, también la recopilación de demandas de clientes que no pueden ser satisfechas en el momento y que pueden resultar interesantes en otra gestión de venta. Dispone de una gestión de documentos asociados a clientes, máquinas y operaciones o tareas de un modo sencillo y pudiendo aportar imágenes tomadas con la misma tablet. La conexión directa con su BD facilita el acceso a la información al instante en cualquier momento y en cualquier lugar. El enfoque, entonces, se centró en desarrollar una aplicación intuitiva, segura, fácil de usar

y que trasladara la imagen corporativa de Agro Ibérica. La app permite a los agentes comerciales disponer de toda la información necesaria en el momento de las visitas a clientes

Beneficios

La puesta en marcha de la aplicación se ha traducido en numerosos beneficios para Agro Ibérica. Permite automatizar todas las tareas y gestionar la información que comparte y genera el equipo de ventas. Por ello ayuda a agilizar y optimizar las tareas y los procesos de gestión.

Se trata de una herramienta integral y flexible que permita a Agro Ibérica automatizar los procesos vinculados a fuerza de ventas de un modo sencillo, rápido y eficiente. Además encaja a la perfección con su BD. Entre sus funcionalidades permite gestionar tareas, correos, oportunidades, campañas, maquinaria en gestión de venta, visualizar la información gráfica asociada a los productos y clientes, conocer el consumo de cada uno o su histórico de oportunidades, campañas y tareas. Asimismo permite ver en tiempo real los productos disponibles, gestionar los gastos de los comerciales y el envío y recepción de mensajes internos.

Todas estas opciones dan al comercial la posibilidad de aprovechar al máximo cada cita con el cliente, sin olvidar ninguna de sus necesidades y pudiendo compartirlas con el resto de compañeros, además de realizar diversas actividades simultáneas, lo que agiliza en gran medida los procesos encaminados a la venta. Si unimos eficacia y rapidez, será mucho más sencillo tener un cliente satisfecho. No hay que olvidar un punto esencial para las empresas, la seguridad, por lo que todas las transferencias de datos e información se realizan con un riguroso protocolo de seguridad.

