

amiGest

• • • INFORMATIQUE & GESTION

TÉMOIGNAGES
CLIENTS

COMMENT DÉVELOPPER LA VENTE
MULTICANALE SIMPLEMENT?

Perroux
TRANSFERT DES FLUIDES





Revendeur de fournitures industrielles sur la région de Villefranche sur Saône, Perroux propose plus de 8000 articles à 1000 clients dans un rayon de 30 km autour de son siège social. L'entreprise distribue ses produits techniques autant à des particuliers qu'à l'industrie nucléaire par l'intermédiaire de **la vente directe, la vente au comptoir et au téléphone**. Prochainement, Perroux compte investir dans la vente sur le web.

La vente multi-canal (vente directe, au comptoir, au téléphone et sur le web) nécessite d'**être réactif** et de **partager les informations** entre les vendeurs sédentaires et terrain. **La base de données doit être structurée** afin de pouvoir répondre à l'ensemble des demandes clients.

SON MÉTIER

DISTRIBUER DES FOURNITURES INDUSTRIELLES À TOUT TYPE DE CLIENT AYANT DES BESOINS SPÉCIFIQUES DANS LE DOMAINE DES FLUIDES, HUILES, EAU ET AIR

LES ENJEUX DU PROJET

01. Disposer d'un outil puissant pour structurer une base de données complexe
02. Partager les informations avec les collaborateurs
03. Augmenter la productivité des équipes commerciales sur le terrain
04. S'appuyer sur un outil convivial, simple d'utilisation pour augmenter la performance de l'entreprise

COMMENT DÉVELOPPER LA VENTE MULTICANALE SIMPLEMENT ?



PHILIPPE GOUY, *DIRECTEUR GÉNÉRAL*

« Les consultants d'Amigest nous ont conseillé de migrer sur EBP OPEN LINE, une solution simple et conviviale. Nous utilisons EBP OPEN LINE depuis quelques mois et nous avons constaté de nombreux avantages comme la puissance du moteur de recherche parmi nos 8000 articles, ou encore la fiabilisation de la base de données. Nous vendons des produits très techniques et nous devons répondre rapidement aux attentes de nos clients. Nos 4 commerciaux utilisent la solution quotidiennement et apprécient la rapidité des requêtes autant chez le client, qu'au comptoir ou au téléphone.

Nous annonçons la disponibilité des pièces avec sérénité ... et nos commerciaux peuvent traiter plus de clients en moins de temps. »



La convivialité au service
de la productivité

La puissance d'un
outil associé à un
accompagnement adapté
à la taille de l'entreprise

Un outil et une équipe,
socles de notre
développement

Une évolutivité et
souplesse de l'offre

LES 6 POINTS FORTS D'AMIGEST

01. Un conseil avisé sur une solution évolutive
02. Une gestion de projet efficace autant sur la mise en œuvre de la solution que l'infrastructure informatique
03. Une mise en œuvre et des préconisations techniques d'infrastructures bien adaptées à nos besoins
04. Une migration d'une base de données complexe, réalisée avec succès
05. Un service après vente réactif
06. Un accompagnement sur mesure avec une mise en œuvre progressive des modules

LES BÉNÉFICES IMMÉDIATS

01. « La gestion des utilisateurs permet de limiter les droits et de ne pas supprimer des avoirs ou factures lorsque le commercial réalise une vente au comptoir ».
02. « L'infrastructure, conseillée par Amigest, est adaptée à notre montée en charge progressive ».
03. « La solution est très conviviale. La puissance du moteur de recherche facilite la consultation d'articles, de tarifs par client, des dernières ventes et améliore notre performance commerciale ».
04. « Les commerciaux passent moins de temps sur les tâches administratives et plus de temps avec les clients ».
05. « La fiabilité de la solution nous rend serein dans notre développement ».
05. « La possibilité de mettre en place des codes à barre pour un gain de temps optimal ».

BREF SUR AMIGEST

Depuis plus de 20 ans, Amigest est le spécialiste de l'intégration de progiciels de gestion auprès des PME et PMI. Amigest propose des solutions d'éditeurs leaders sur leurs segments, présentant des garanties de pérennité essentielles à votre sécurité.

L'entreprise dispose du plus haut niveau de certification des éditeurs SAGE, EBP Open Line et CODIAL et offre des solutions clés en main intégrant à la fois les progiciels de gestion et d'infrastructure.

Amigest est votre partenaire privilégié et assure les configurations monopostes aux réseaux jusqu'à 100 postes, en s'associant aux éditeurs et constructeurs leaders du marché.

Nos techniciens systèmes et réseaux et nos consultants alliant expertise des techniques informatiques et compétences fonctionnelles sont à votre écoute et accompagnent votre entreprise dans son développement au quotidien.

LES ATOUTS D'AMIGEST

- Une expertise reconnue par plus de **1200 clients actifs** sur les régions Rhône-Alpes, Auvergne
- Une offre complète intégrant l'aide au choix des logiciels de gestion, l'intégration, l'assistance, l'ingénierie
- **20 collaborateurs** fidèles à notre structure et à l'écoute de vos demandes
- Des technico-commerciaux vous préconisant les meilleures solutions
- Des consultants opérationnels qui vous accompagnent dans la mise en œuvre de vos projets
- Un service **Hot line réactif et de qualité**, structuré autour d'un outil de télé-assistance performant
- Un service d'assistance matériel proposant des solutions souples et adaptées à vos besoins

LES ATOUTS D'EBP

- 60 développeurs
- 350 collaborateurs
- Un logiciel pérenne, intégré, simple d'utilisation et performant
- Une solution à l'écoute de la demande de ses clients, un logiciel personnalisable
- Un mode réseau performant et puissant
- Une technologie Open Line pour répondre aux besoins plus techniques
- Une gestion commerciale simplifiée, maîtrise des achats, des ventes, des stocks...

AMIGEST SIÈGE SOCIAL

169, AVENUE CHARLES DE GAULLE
LES PORTES DE L'OUEST
69160 TASSIN LA DEMI LUNE

SERVICE COMMERCIAL

TÉL. 04 78 34 27 27 - FAX 04 78 34 97 63
CONTACT@AMIGEST.FR
WWW.AMIGEST.FR

AMIGEST AGENCE PACA

IMMEUBLE OPTIMUM A
165 AVENUE DU MARIN BLANC
13400 AUBAGNE

SERVICE COMMERCIAL

TÉL. 0810 381 650 - FAX 04 42 36 77 07
AMIGEST.SUD@AMIGEST.FR
WWW.AMIGEST.FR