

Des fonctionnalités matures et la sécurité sans compromis

Comarch SFA Mobile Sales Force Apps pour DIAGEO



Diageo

Diageo est un producteur et un distributeur de marques d'alcool connu à l'échelle mondiale dans les catégories des alcools forts, vins et bières. Son portfolio de produits inclut des marques comme Johnnie Walker, Smirnoff, J&B, Baileys, Cuervo, Tanqueray, Captain Morgan, Crown Royal et les Beaulieu Vineyard et Sterling Vineyards.

Diageo a conclu une étroite collaboration avec Comarch SA pour leur système de support à la force de vente, à savoir: Comarch SFA Mobile Sales Force Applications. La coopération entre Diageo et Comarch a débuté en mars 2010 et se poursuit toujours aujourd'hui. À l'heure actuelle, le système Comarch SFA Mobile Sales Force Applications est utilisé par tous les employés des pays Diageo concernés et pour tous les canaux de ventes (traditionnels, modernes et HCR).



LE PROJET A RECEMMENT
ETE ETENDU A 6 AUTRES
PAYS EUROPEENS



L'APPLICATION MOBILE POUR
LES COMMERCIAUX EST DISPONIBLE
SUR SMARTPHONES ET TABLETTES



PROJET PILOTE ET DEBUT
DE LA COOPERATION EN
POLOGNE EN 2010



APPLICATION ENTIEREMENT CONFIGURABLE
REPENDANT AUX BESOINS SPECIFIQUES DE
DIAGEO



Situation avant l'implémentation de Comarch SFA

Depuis 2000, Diageo utilisait le système Siebel pour appuyer les ventes de sa force commerciale mondiale. En raison de la nature de l'entreprise, cette solution a commencé à perdre en flexibilité et elle n'était plus en mesure de répondre aux besoins spécifiques du marché local et à la réalité du business en constante évolution. Ainsi, l'exécution du standard de visite en huit étapes de Diageo, appelé les « 8 étapes de visites », était également devenu problématique. Le système ne permettait ni l'exécution rapide de chaque étape d'une visite, ni le travail interactif avec l'utilisateur. De par son isolement et son manque d'intégration avec les systèmes internes de Diageo, la solution fournie par Siebel a cessé de répondre aux besoins de base de Diageo.

Solution

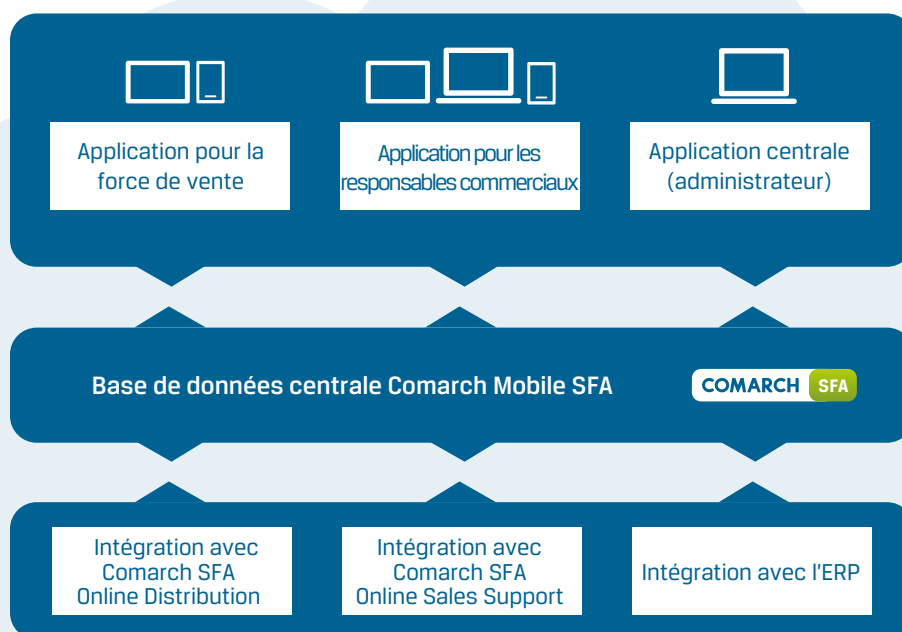
Afin de faciliter l'exécution rapide des « 8 étapes de visites », Comarch a offert l'intégration du système Comarch SFA Mobile Sales Force Apps. La mise en œuvre du système a été effectuée avec l'utilisation du dernier équipement disponible sur le marché par HTC : le HTC HD2, équipé d'un écran tactile capable de gérer l'utilisation des gestes dans le fonctionnement du matériel et de l'application mobile. Une série de réunions d'analyse entre Diageo et l'équipe d'implémentation de Comarch a abouti au développement de l'ensemble des fonctionnalités et aux périmètres du reporting dédié pour les utilisateurs à chaque niveau de la structure organisationnelle. Au cours de l'implémentation, les consultants Comarch ont travaillé avec la force de vente sur le terrain, observant comment Comarch SFA Mobile Sales Force Apps gérait en conditions réelles le fonctionnement des utilisateurs.



Situation après l'implémentation

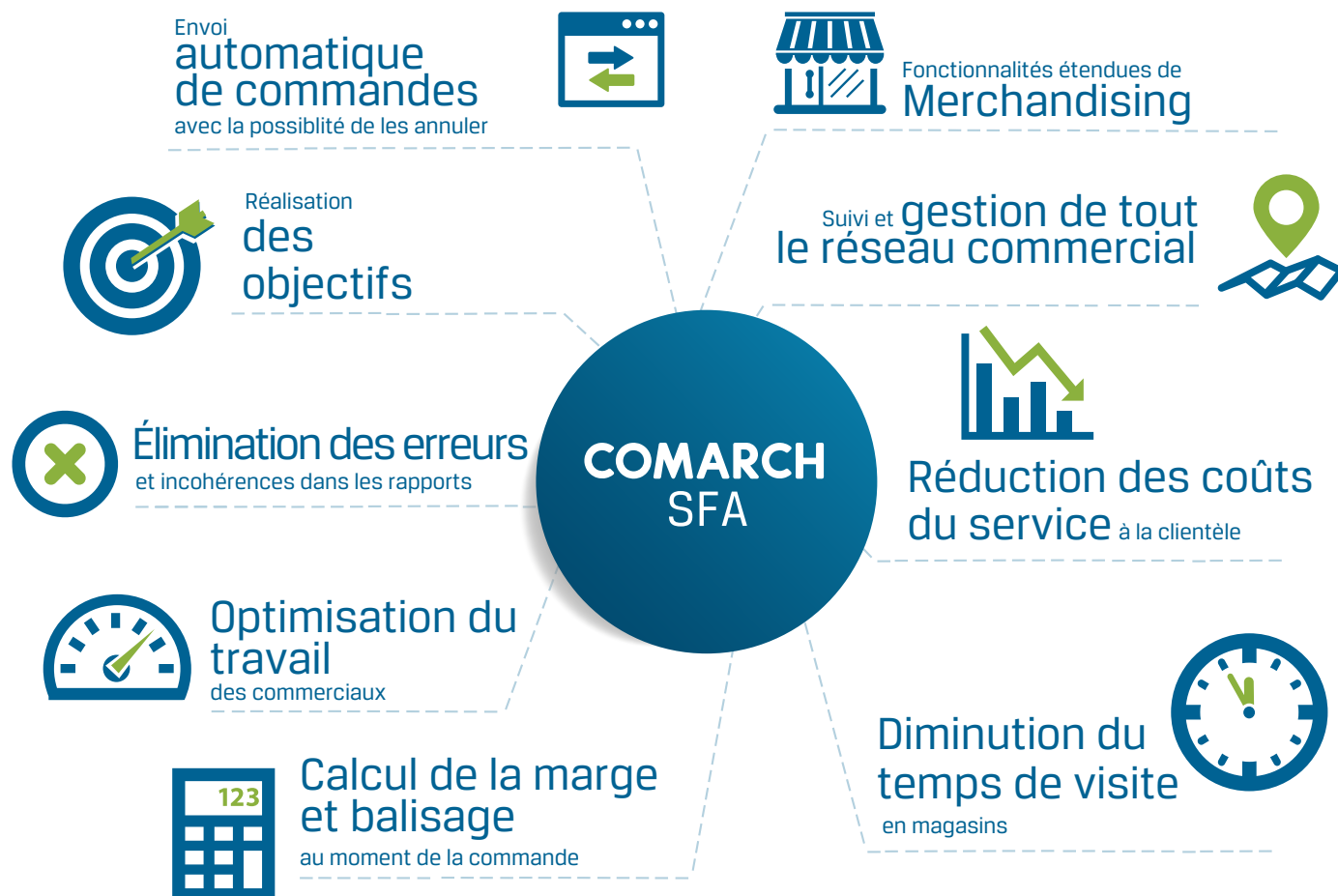
Diageo utilise actuellement la solution Comarch SFA Mobile Sales Force Apps pour l'ensemble de son département commercial. Le système mis en place permet de conduire rapidement et dans son intégralité les « 8 étapes de visite » telles que définies par Diageo, mais aussi d'exécuter et d'envoyer des commandes aux partenaires commerciaux ainsi que toutes les autres tâches récurrentes et ad hoc. En outre, même si la réalité du marché évolue et que de nouveaux secteurs d'activité apparaissent, l'architecture flexible de Comarch SFA Mobile Sales Force Apps assure à Diageo l'exécution de l'ensemble de ces tâches.

D'autres systèmes du portefeuille produits de Comarch permettent de soutenir et d'améliorer les résultats obtenus par Comarch SFA Mobile Sales Force Apps dans une organisation telle que celle de Diageo. La synergie avec des solutions comme Comarch EDI, Comarch SFA Online Sales Support, Comarch SFA Online Distribution offre la possibilité d'optimiser l'utilisation du système.



Avantages

L'implémentation du système Comarch SFA Mobile Apps a permis à Diageo de bénéficier des avantages suivants:



Pourquoi Comarch SFA?

- Vastes fonctionnalités
- Interface simple et intuitive
- 4000 utilisateurs de l'application mobile
- Plus de 19 millions de commandes générées
- Plus de 12 millions de documents transmis par Comarch Online Distribution
- 600 grossistes alimentaires et de produits chimiques qui rapportent quotidiennement leurs stocks et leurs ventes
- 250 000 points de ventes actifs

«Le choix de la solution Comarch a été précédée par la mise en place d'une solution pilote, avec laquelle nous avons pu déterminer nos besoins finaux et évaluer le produit de Comarch. La solution finale choisie pour notre entreprise permet un support complet pour les différents canaux de vente et de soutenir le travail de notre force commerciale. Tout cela en conformité avec les normes de travail appliquées dans toutes les filiales du groupe Diageo »

- Rafał Stępień, Diageo Polska.