

Cliente



Embutidos Coman S.L. es una empresa fundada hace 20 años y que dedica principalmente su actividad a la comercialización de embutidos, productos cárnicos, alimentación y otros productos de hostelería.

Se encuentran situados en Mota del Cuervo, en la provincia de Cuenca, desde donde desarrollan su labor llegando a un total de 5 provincias para ofrecer los mejores productos.



Reto de la empresa

Embutidos Coman empieza a trabajar con Overlay para actualizar y modernizar su software de gestión, mejorar las tareas administrativas y los procesos de venta, agilizar el tiempo dedicado a cada proceso y optimizar los recursos para poder mejorar las tareas diarias.

Se introducen mejoras destinadas a los procesos de preparación y pesado de la mercancía, a repartir en base a los pedidos y a su etiquetaje y envío. Se dota a los vendedores de terminales para la realización de pedidos y la comunicación de los mismos durante la ruta.

Cliente

Embutidos Coman S.L.

Sector

Jamones v embutidos

Marcas

Elpozo, Campofrío, El Conchel, Aljomar, La Fragua, Diamir, Lactalis, Embutidos La Soledad, Precocinados Fuentetaja, Licores Lial.

Localización

Mota del Cuervo (Cuenca).

Número de vendedores 5/10

Web

www.embutidoscoman.com

Resp. en Embutidos Coman Julio Cesar Morata.

Reto

Implantar un software adaptado a las necesidades del sector.

Solución tecnológica

Se implanta OSD, software específico para la distribución de alimentación y bebidas.

Beneficios

Simplificar todos los trámites internos, optimizando tiempos y recursos.

Descripción técnica de la solución

El software de Overlay se integra en todas las áreas de la empresa, desde la administración y gestión de entradas de mercancía, hasta la recepción y preparación de pedidos a clientes, ya sea desde los actuales terminales Android o con la tienda web integrada al sistema, añadiendo características propias según las necesidades de la empresa.

Resultado del proyecto

A nivel administrativo se mejoran los tiempos y se agregan nuevas vías de recepción de pedidos, con lo que se amplían las posibilidades de venta y se incrementa el alcance de los clientes.

De esta forma se mejora el servicio al cliente y se efectúan cambios notables que ayudan a la empresa añadir nuevos servicios y líneas de producto adicionales que repercuten en el crecimiento de la empresa.