

Ciente



Comercial Alba-5 S.A. fue fundada en 1986 para la distribución directa de las mejores marcas en Golosinas, Chocolates, Frutos Secos y Snack, como Horneados Vegetales o Tosfrit, en las zonas de Albacete y Cuenca, Alba-5 cuenta con una cartera de

más de 2000 clientes en los sectores de Alimentación, Tiendas de Conveniencia, Estancos, Hostelería, Áreas Servicio, Video Clubs, Kioscos, etc.

Alba-5 también ofrece servicios de distribución, venta y alquiler de máquinas expendedoras de Snack, Bebidas Calientes, Sólidos y Bebidas Frías, además de servicio de mantenimiento de las marcas VENDO y SOMAK ALICE CLUB.

Reto de la empresa

Partiendo de una situación donde la empresa solo disponía de una aplicación destinada a la oficina, sin dar cobertura a los vendedores que realizan sus tareas directamente en los clientes, se trataba de implantar una solución integral que posibilitara la venta en las mismas condiciones, tanto desde la oficina central como desde cualquier vehículo de reparto.

También se requería de herramientas necesarias para el control y seguimiento de las rutas comerciales, información obtenida de forma indirecta de los propios terminales. Así como ampliar las funcionalidades que dotaran a los vendedores de mayor autonomía, como realizar su propia liquidación o gestión de las existencias de su vehículo.

Como detalle, a nivel administrativo uno de los requerimientos era poder confirmar los precios de un albarán de compra a posteriori, actualizando la información de los márgenes comerciales, desde la misma fecha de la adquisición, en el caso de modificación de costo.

Descripción técnica de la solución

Intentando aportar soluciones a las necesidades que muestra el cliente se opta por OSD, tanto en su faceta administrativa central, y como herramienta de cara a los vendedores mediante terminales industriales para autoventa.

Se realizan las adaptaciones requeridas por el cliente, como la opción para validar costos cuando estos están confirmados, reformando beneficios a partir de la fecha de compra. Otro ejemplo son los informes de seguimiento de las rutas de los vendedores, aportando datos como el número de referencias vendidas en cada visita o el tiempo empleado en cada una de ellas.

Resultado del proyecto

Desde el punto de vista administrativo, las mejoras han sido considerables, al no tener que introducir los documentos de los vendedores de forma manual, consiguiendo agilizar todo el área administrativa, así como aportar informes y estadísticas, necesarios para la toma de decisiones.

A nivel comercial el posibilitar que los propios vendedores puedan plantear las ventas con las condiciones reales de los clientes. Al mismo tiempo incluir controles marcados por gerencia como el riesgo y límites en las desviaciones de los precios. Ha facilitado las tareas de venta y evitado fallos, por ejemplo al mantener las existencias del vehículo y simplificando tareas como la liquidación o la propia carga, al poder generar automáticamente una propuesta de carga de la mercancía vendida y así reponer el vehículo.

Ciente

Comercial Alba-5 S.A.

Sector

Golosinas

Marcas

Tosfrit, Horneados Vegetales, Nestle.

Localización

Albacete.

Número de vendedores

5/10

Web

www.alba5.com

Resp. en Alba 5

Enri Giménez.

Reto

Implantar una solución integral que posibilitara la venta en las mismas condiciones desde la oficina central, como desde cualquier vehículo de reparto.

Solución tecnológica

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

Beneficios

Agilizar las tareas administrativas y mejorar significativamente las tareas de venta.

