

Cliente



Emicela es una empresa canaria fundada hace más de 50 años, son productores y distribuidores de productos de alimentación y bebida, de acogida (amenities), además de artículos de menaje, uniformidad y publicitarios. Enfocada a solucionar las demandas del sector hostelero, hipermercados y restauración.

Reto de la empresa

El principal desafío se centraba en la fuerza de ventas móvil, que en el caso de Emicela es fundamental debido al amplio número de delegaciones (18) repartido entre varios países y continentes. Había que unificar sistemas y dotar al departamento comercial de una herramienta ágil y que resultara sencilla de implementar y usar.



Cliente Emicela

Sector Horeca.

Marcas

Emicela, DOCIAN, Capuchinos, Paul Gauguin, Wuld, Tarsus Green Tea, Eco nature, DOCINOX, CaffeBuono, David Lance, Kids, Basic, EKOS, Finca los rodeos, Hacienda Los Álamos, Doci, Doci Glass.

Localización Gran Canaria

Número de vendedores 35/45

Web

www.emicela.es

Resp. en Emicela Guillermo Cruz.

Reto

Ampliar y mejorar la red comercial y la información disponible de ventas y servicios en distintos delegaciones.

Solución tecnológica

OSD, software específico para la distribución de alimentación y bebidas

Beneficios

Simplificar instalación software comercial y ventas con gran ahorro de costes.

Descripción técnica de la solución

El software de Overlay para movilidad fue integrado rápidamente con el departamento de sistemas de Emicela, adaptando las necesidades y nuevas sugerencias para incluir la información necesaria en los dispositivos móviles; configuraciones de artículos (tallas y colores), maquinaria hostelería, catálogo de productos, etc.

Resultado del proyecto

El resultado es la disponibilidad de una herramienta comercial con la información necesaria para la venta, con un nivel muy bajo de dificultad para su implantación y uso en las distintas sedes repartidas por varios países. De esta forma la ampliación de la red de ventas se hace de manera rápida y simplificada.

