



Kimayo - cas client

Dynamique Provençale



Type d'activité :

Fabricant alimentaire

Utilisateurs :

Commerciaux

Présentation

Fabricant, assembleur, conditionneur, implanté au cœur de la Provence, Dynamique Provençale œuvre depuis 1992, au travers de ses marques afin de faire connaître tous les bienfaits que notre nature ensoleillée nous procure si généreusement.

La distribution des produits se fait via un réseau de revendeurs principalement GMS, animés par une équipe de commerciaux terrain.

En 2020, la société souhaitait améliorer l'efficacité du traitement des commandes passées par les commerciaux en rayon avec un outil simple connecté à leur ERP SAGE 100.

Objectifs

- Equiper la force de vente d'un catalogue digital sur le terrain.
- Prendre des commandes en magasin, avec ou sans réseau
- Supprimer la saisie de ces commandes pour l'ADV
- Améliorer la communication interne.

Fonctionnalités utilisées

- Historique de commande
- Réassort rapide
- Multi catalogue



- Injection commandes ERP
- Commande hors ligne
- Notifications push

RÉSULTATS

Une adoption régulière et progressive

- Une prise en main rapide au démarrage
- Une montée en puissance progressive au fil des années
- Une économie de temps nette en interne qui a pu être déployée sur d'autres tâches (suivi, prospection, relances,...)



“

Katia Belivaud, Responsable ADV chez Dynamique Provençale:

“Kimayo nous a permis de d'économiser 40% de notre temps en supprimant la saisie des commandes !

L'adoption par nos commerciaux a été progressive, mais aujourd'hui quasiment toutes nos commandes GMS y passent.

Même nos commerciaux chevronnés s'y sont mis, après quelques hésitations, car il ne faut pas sortir de St Cyr pour s'en servir !”

”