

Banque Magnétique reste en ligne avec ses salariés itinérants

Le grossiste dispose désormais d'informations quotidiennes sur ses ventes. Depuis un mois, ses commerciaux itinérants communiquent avec le siège, via un Palm et un modem.

Un vent d'innovation souffle sur la force de vente de Banque Magnétique. Le grossiste vient d'adopter la solution @lizes qui lui permet de communiquer presque en temps réel avec ses commerciaux en déplacement. Ceux-ci saisissent sur leur Palm des informations sur leurs visites aux clients du retail puis les transmettent au serveur de l'entreprise à l'aide d'un modem. Le responsable des ventes accède à ces données en se connectant sur un site Internet. Il peut aussi transmettre des renseignements aux commerciaux.

« Avant, nos itinérants devaient faire un reporting tous les quinze jours. Cela prenait du temps et il y avait des papiers dans tous les sens », raconte Caroll Issa, directeur commercial de Banque Magnétique. Aujourd'hui, chaque commercial envoie un rapport quotidien. Surveillance? Certes, mais pas seulement. Le responsable des ventes connaît, bien sûr, le nombre de rendez-vous par collaborateur et par jour, mais dispose aussi d'informations sur le facing des produits, les freins à la vente, le CA par client, etc. « Je vais pouvoir rédiger un historique et un prévisionnel par type de magasins et de produits », se réjouit Caroll Issa. De leur côté, les commerciaux accèdent à de plus en plus d'informations, car Banque



Chaque commercial envoie désormais un rapport quotidien à la direction commerciale, supervisé par Caroll Issa.

Magnétique est en train de relier le système à ses principaux fournisseurs. La force de vente pourra leur demander directement des fiches produits, du SAV ou de la PLV. Ce dispositif devrait fonctionner à la fin du mois.

Un investissement conséquent

Banque Magnétique a mis trois semaines pour déployer @lizes. Le grossiste ne souhaite pas communiquer le montant de l'investissement. Renseignements pris chez 7DistriInfo qui a conçu la solution, le tarif du produit varie de 800 à 1 800 FHT par commercial et par

mois. L'entreprise doit s'équiper d'un routeur IP RNIS ou d'un adaptateur RNIS, et de Pentium II Windows 98 avec 32 Mo de mémoire, d'une carte réseau Ethernet, d'une suite logicielle bureautique et d'un navigateur. Ce matériel n'est pas compris dans le pack @lizes. En revanche, il inclut la formation des utilisateurs, éventuellement les Palm et les modems, ainsi que le logiciel. Le prestataire s'engage à modifier sa solution selon les besoins. Car elle peut convenir à d'autres métiers que la vente, comme la fonction de technicien de maintenance.

NOËMI CONSTANS