

Organisation professionnelle des secteurs de vente

Gestion et organisation des zones commerciales

Client : Apollinaris & Schweppes

Industrie Alimentaire

» **Application** : PTV Map&Market

» **Utilisation** : Planification et gestion des forces de vente basées sur les adresses de plus de 80 000 prospects

De l'eau gazeuse à volonté

Appolinaris: l'eau minérale naturelle gazeuse au fameux triangle rouge est une des boissons les plus populaires dans une soixantaine de pays.

En tant que principal exportateur allemand d'eau minérale naturelle, Appolinaris doit gérer une organisation complexe des forces de vente et zones commerciales. Plus de 320 millions de litres d'eau minérale sont vendus chaque année : une mission pour le logiciel PTV Map&Market.

Organisation des zones commerciales

Aujourd'hui, Appolinaris réunit environ 80 commerciaux, responsables des ventes de cette célèbre eau gazeuse. La gamme de produits est étendue, regroupant les eaux minérales naturelles, les eaux minérales premium et les eaux gazeuses aromatisées à la pomme.

Nicole Möllerfeld est responsable des ventes indirectes au sein du département "gestion et information des forces de vente" :

« rien qu'en Allemagne nous possédons un carnet d'adresses de 80 000 prospects. L'organisation des zones commerciales s'articule autour de 20 000 clients. Nous avons la tâche difficile de restructurer l'organisation de nos forces de vente selon les zones Nielsen, pour instaurer de nouvelles fréquences de rendez-vous clients et visualiser les différentes zones sur un seul écran ».

Chacun des territoires a été structuré en prenant en compte la localisation de chaque nouvel employé. PTV Map&Market sélectionne ensuite une zone pour chacun des 5 responsables régionaux. Puis, les fréquences de visites aux clients, qui étaient organisées par le responsable des ventes lui-même, sont intégrées au processus de planification. La prise en compte des demandes spécifiques relatives à certain groupe de clients sont également possibles. **« La simplicité d'import des données a été très convaincante »** ajoute Nicole Möllerfeld. **« Nous sommes aujourd'hui dans une position qui nous permet de profiter de notre organisation commerciale avec cette version simplifiée de la planification. Les cartes peuvent être facilement créées et imprimées grâce à l'utilisation de PDF Writer. »**

Un système flexible

« Nous avons également fait le choix du logiciel PTV Map&Market car il procure de multiples fonctions pour un excellent rapport qualité-prix. »

De plus, il est possible d'étendre les fonctions en ajoutant un logiciel de planification de tournées.

« Finalement, la phase d'introduction a été très courte. Un délai de 4 mois a été nécessaire pour la mémorisation et le géocodage des données clients ainsi que la mise en route du logiciel » explique Nicole Möllerfeld.

Le programme a convaincu même les plus sceptiques. D'autres départements pensent à utiliser le nouveau logiciel. La nouvelle génération de données commerciales entièrement automatisée fournit une base importante pour le marketing, la gestion et la logistique.



Des résultats rapides et fiables

« Nous sommes vraiment ravis des résultats obtenus avec le logiciel PTV Map&Market, » résume Nicole Möllerfeld. **« Les gains de temps et d'argent sont considérables. Le réseau routier très détaillé est réellement intéressant pour le module additionnel de calcul d'itinéraires. Enfin, le logiciel peut être géré par une seule personne. »**