

La flexibilité au service des forces de vente

Queisser Pharma utilise Map&Market Premium pour ses processus de vente.

Client : **Queisser Pharma GmbH & Co. KG**

Industrie Pharmaceutique

- » **Application** : Map&Market Premium
- » **Utilisation** : fournir aux forces de vente un système performant de planification des tournées clients (pharmacies, chaînes de santé, etc.) partout en Allemagne, y compris la planification de rendez-vous de dernières minutes.

Les défis spécifiques pour l'industrie

Le bureau d'Axel Kaempfe au siège social de Queisser est le cœur de l'organisation des forces de vente de la société. Environ 35 commerciaux visitent les clients dans toute l'Allemagne et présentent la vaste gamme de produits de santé de Queisser.

« Notre équipe doit rendre visite fréquemment aux pharmacies à l'inverse des industries majeures du secteur de la santé qui ont des disponibilités limitées à seulement quelques semaines pendant l'année », indique Axel Kaempfe. Cet exemple est l'un des nombreux défis que nos forces de vente ont dû relever pour organiser au mieux ses parcours de visites clients. *« Il y a encore deux ans, nous utilisions un autre outil pour planifier et optimiser les parcours et visites de clients. Cependant, notre processus de planification était trop complexe pour cette solution. Grâce au logiciel PTV Map&Market Premium, nous pouvons maintenant tout traiter plus rapidement et plus efficacement. Les visites clients ont été considérablement augmentées avec le même nombre de commerciaux. »*

Une installation sans soucis

Queisser a-t-il rencontré des problèmes lors de l'utilisation du nouveau logiciel après son installation et l'enregistrement de toutes les données clients ? *« Ce fut extrêmement facile d'installer Map&Market Premium et le programme est absolument fiable »* résume Axel Kaempfe.

Il peut désormais réagir rapidement aux changements à court terme. Par exemple, juste quelques clics dans Map&Market Premium et les pharmacies qui ont été récemment fermées sont remplacées par les magasins nouvellement ouverts. De plus, le système permet une répartition plus juste des territoires de ventes en tenant compte des facteurs comme le chiffre d'affaire, le temps de visites minimum chez le client et les frais kilométriques. *Axel Kaempfe : « Ce programme nous aide à optimiser la charge de travail. Les équipes de vente sont plus motivées et augmentent ainsi la fidélité client. »*

La planification et le transfert de données facilités

Chaque membre de l'équipe commerciale reçoit un itinéraire bien structuré, basé sur un parcours optimal de visite, la durée de chaque rendez-vous et les informations concernant le client. De plus, les données qui pourraient être nécessaires pour prendre de nouvelles commandes clients pendant le rendez-vous peuvent être transférées sur le mobile du salarié. PTV & GML (Gesellschaft für mobile Lösungen) ont conjointement développé cette technologie innovatrice. Axel Kaempfe pense que c'est la meilleure solution pour l'organisation des forces de vente de Queisser : *« Je n'aurai jamais pensé que nous ferions autant de progrès en seulement deux ans, surtout comparer aux résultats que nous avons réalisés avec l'ancien système. »*

« Map&Market Premium est un système imbattable - Il gère même les processus de gestion des forces de vente des laboratoires pharmaceutiques. »

