

Gestion simplifiée des tâches commerciales

Planification des visites clients

Client : Groupe TECHNOLIT

Industrie métallurgique

- » **Application** : PTV Map&Market Premium
- » **Utilisation** : Etablir une passerelle entre le planning de visites et la production des rapports

Contexte d'utilisation

Le groupe Technolit, dont le siège principal se situe à Fulda (Allemagne), est le spécialiste mondialement reconnu de la soudure. L'entreprise commercialise des produits spécialisés pour les artisans et le travail en atelier. Plus de 600 commerciaux gèrent un portefeuille annuel de 500 clients.

Quotidiennement, chaque commercial visite entre 8 et 12 clients. La planification des rendez-vous joue donc un rôle essentiel. L'entreprise avait pour habitude d'organiser les visites en distribuant simplement une liste d'adresses aux forces de vente.

L'entreprise a donc souhaité faire migrer la planification des visites et la production des rapports manuels vers une solution informatisée. C'est le logiciel PTV Map&Market Premium qui assure désormais l'organisation des forces commerciales.

Michael Schwab-Reimann de la société ECOPLAN (partenaire commercial de PTV) a réalisé l'installation et accompagné la mise en place du logiciel :

Solution mise en place

Technolit planifie maintenant les visites commerciales avec le logiciel PTV Map&Market Premium.

Le logiciel prend en compte des facteurs tels que la fréquence et l'ordonnement des visites, le parcours et les coûts induits. Le calcul d'itinéraires intègre également des contraintes comme le profil de vitesse et le temps de conduite.

Le programme est aussi en mesure de planifier des rendez-vous clients en les classant par type A, B ou C. Désormais, les forces commerciales peuvent se concentrer sur la prospection de clients C pour générer de nouveaux contrats et sur des clients A pour maintenir le chiffre d'affaire habituel. Chaque commercial reçoit un planning mensuel établi sur mesure. PTV Map&Market fournit des informations sur le parcours optimal, le temps de trajet, l'heure et le lieu des rendez-vous. De plus, le planning des visites peut être utilisé dans l'élaboration des rapports du commercial. Il peut ainsi indiquer rapidement quels clients ont été rencontrés et quels produits ont été présentés.

Le logiciel a rencontré un vif succès auprès des équipes commerciales. Pour Michael Schwab-Reimann, ce résultat est dû à deux aspects primordiaux :

- » PTV Map&Market sait s'adapter parfaitement aux besoins de chaque collaborateur du fait de ses multiples possibilités.
- » PTV et ECOPLAN ont accompagné l'entreprise dans sa migration vers une organisation commerciale informatisée par des formations et des ateliers pratiques dédiés à l'équipe du planning.



Par la suite, les membres de cette équipe ont accompagné durant une certaine période les commerciaux pour identifier et éliminer les problèmes résiduels.

Aujourd'hui, plus de 90% des collaborateurs utilisent le logiciel.

Témoignage

" Chaque commercial est responsable d'un secteur de vente composé de centaines de clients aux exigences souvent différentes. Nombreux sont ceux qui veulent un rendez-vous à un moment précis de la journée, d'autres privilégient une gamme de produits spécifique. Le fichier clients quant à lui ne cesse de s'accroître et de se modifier. La coordination des rendez-vous est extrêmement complexe. " Michael Schwab-Reimann, Ecolplan.