

Planification stratégique des secteurs de vente

BSH Bosh et Siemens Electroménager

« Le logiciel Map&Market Premium nous aide à proposer des scénarios d'optimisation stratégique des territoires pour chacune de nos organisations commerciales. Nous discutons ensuite avec le responsable commercial et son équipe afin de finaliser la solution optimale. »

Olivier Konwer, depuis le siège social du Groupe BSH Electroménager à Munich.



PTV Map&Market/Premium optimise les stratégies de processus des ventes

La planification stratégique de ses forces de ventes dans le monde entier est un défi majeur pour le Groupe BSH. PTV Map&Market/Premium a aidé le Groupe BSH à développer ses ventes et organiser ses activités commerciales au niveau mondial, de manière efficace et uniforme. Situé à Munich, en Allemagne, le siège social du Groupe BSH gère l'organisation des ventes dans le monde entier. Ses équipes commerciales doivent faire face aux différents défis qui varient d'un pays à l'autre. Par exemple, en Suède, une équipe de 32 commerciaux est responsable d'un territoire de plus de 300 000 Km². Tandis qu'un commercial a des clients localisés en zone rurale et passe beaucoup de temps sur la route,

l'autre doit couvrir un secteur beaucoup plus dense en nombre de clients. Il passe plus de temps à leur rendre visite que sur la route. La charge de travail est devenue plus « transparente » grâce au logiciel PTV Map&Market/Premium qui optimise les territoires de ventes. Ainsi, les trajets sont réduits, permettant aux commerciaux de gagner du temps pour les visites clients.

Données structurées – planification stratégique

L'organisation stratégique des territoires est concentrée sur la fréquence des rendez-vous clients en fonction du niveau de priorité. D'une part, toutes les données clients issues de chaque pays sont intégrées dans le logiciel PTV Map&Market/Premium. D'autre

part, le système calcule le nombre optimal de commerciaux et, pour chacun, établit les situations géographiques dans le but de leur attribuer leurs clients ainsi que leurs parcours de visites. L'outil répond à plusieurs problématiques : de combien de commerciaux la société a-t-elle besoin pour fournir à ses clients des services hautes qualités? Où sont situées les forces de ventes et comment leur attribuer de façon optimale un portefeuille clients?

Interface centralisée

PTV Map&Market/Premium compile les données du monde entier et les mets ensuite en corrélation pour un affichage cartographique précis. Le logiciel comprend divers paramètres, comme la fréquence et le temps de visite, la



Client : le Groupe BSH Electroménager dont le siège social est à Munich est l'un des leaders mondiaux dans le secteur des appareils électroménagers.

Utilisation : stratégie globale pour l'organisation des secteurs commerciaux.

Solution : PTV Map&Market/Premium, logiciel professionnel pour les planifications de territoires.

disponibilité client et d'autres restrictions. La solution a été facilement intégrée au système existant. La planification des territoires commerciaux avec PTV Map&Market/Premium est devenue un élément clé en main dans le système de gestion des ventes de l'entreprise BSH. Désormais, chaque équipe commerciale partage son expérience et offre un accès direct à toutes les informations de ventes. L'étape suivante pour BSH est de fournir à ses succursales internationales le système du logiciel PTV. L'organisation de ventes de BSH est très appréciée dans le monde entier grâce à la nouvelle solution de planification.