

Internationale mobile Auftragserfassung via Tablet

Dedesales – Case Study Vitakraft pet care GmbH & Co. KG

Unternehmen

Die Vitakraft pet care GmbH & Co. KG ist eines der weltgrößten Markenunternehmen der Heimtierbranche. Neben Deutschland ist das Unternehmen in 20 weiteren Ländern in Europa, Asien und Amerika vertreten. Weltweit werden täglich rund 1,2 Mio. Vitakraft-Produkte für die Ernährung und Haltung von Heimtieren produziert und vertrieben.

Herausforderung

Anfahrt, Auftragsbearbeitung, Berichterstattung, Datenübertragung – der Arbeitsalltag eines Vertriebsmitarbeiters im Außendienst ist häufig von organisatorischen Begleiterscheinungen geprägt, die ihn wertvolle Zeit kosten – so auch bei Vitakraft. Mit dedesales sollten die Kommunikation gestrafft, Außen- und Innendienst besser miteinander verbunden und Daten- sowie Informationsaustausch im Sinne der Kundengewinnung und -bindung optimiert werden.

Die Lösung

Vitakraft setzt bereits seit 2014 auf dedesales in Deutschland und den Niederlanden. Innerhalb von 1,5 Jahren erfolgte die internationale Integration in den Vitakraft-Niederlassungen. Besonders hilfreich waren hier die Standard-Schnittstellen zu SAP und MS Navision, wodurch langwierige Zusatzinstallationen entfielen. Schließlich fand das Projekt „dedesales-Einführung europaweit“ im Januar 2016 in Spanien seinen Abschluss. Mit dedesales profitiert Vitakraft unter anderem von:

- ✓ verbessertes Kundenmanagement durch jederzeitigen Zugriff auf alle Kundendaten, sowohl online als auch offline

- ✓ beschleunigte Auftragsabwicklung durch die Erfassung der Bestellungen per mobilem Endgerät und deren automatischer Übermittlung an den Innendienst
- ✓ vereinfachte Tourenplanung mit direkter Weiterleitung sämtlicher relevanter Daten an die Buchhaltung
- ✓ effiziente Vertriebssteuerung sowie Planung von Markting-Maßnahmen durch verschiedene Analysetools

Das Projekt

Die Vitakraft pet care GmbH & Co. KG ist einer der international führenden Konzerne der Heimtierbranche mit Sitz in Bremen. Um die Vermarktung der Produktpalette zu optimieren und den Außendienst effektiv zu koordinieren, entschieden sich die Verantwortlichen für die Einführung der Softwarelösung dedesales.

Bereits nach drei Monaten konnten in Deutschland und den Niederlanden die ersten Mitarbeiter in die digitale Auftragsabwicklung starten. Vor Ort beim Kunden unterstützt die digitale Auftragserfassung die Mitarbeiter bei der Präsentation des Sortiments durch eine übersichtliche Katalogfunktion mit direkter Bestellerfassung. Aufgrund der Standard-Schnittstellen der Software wird dedesales problemlos in die firmeninterne ERP-Lösung integriert. Dank der Digitalisierung der Daten werden Fehler während der Auftragsabwicklung minimiert sowie Prozesskosten reduziert und die direkte Weiterleitung zum Innendienst ermöglicht eine Straffung der Arbeitsabläufe und geringere Lieferzeiten für die Kunden. Zudem stehen den Verantwortlichen bei Vitakraft statistische Zahlen für Controllings zur Verfügung, auf deren Grundlage die internen Strukturen optimiert und neu ausgerichtet werden konnten.

Mittlerweile arbeiten alle 200 Außendienstmitarbeiter weltweit mit der Außendienstlösung. „Wir sind begeistert, wie effektiv, unkompliziert und flexibel unser Kundenmanagement seit der Nutzung von dedesales geworden ist. Nicht nur die Beratungsqualität vor Ort beim Kunden ist gestiegen, auch die Koordination der Mitarbeiter und die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst konnte deutlich verbessert werden“, so Dieter Meyer, Leiter des Bereichs Werbung und Öffentlichkeitsarbeit bei Vitakraft, über die ersten Erfolge seit Einführung der Außendienstlösung.

Kontakt

Unser Vertriebsteam berät Sie gerne über Ihre individuellen dedesales-Einsatzmöglichkeiten. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

Telefon: +49 (0)5551-91405-50
E-Mail: info(at)dedenet.de

SOFTWARE BUILT & POWERED IN GERMANY