

ACERCA DE ROR

El cliente ROR Mayoristas es una compañía con 20 años de antigüedad que se destaca como líder dentro de la industria ferretera. Con su casa central en Neuquén, abastece a clientes en toda la Patagonia, el sur de la ciudad de Buenos Aires (Bahía Blanca) y La Pampa.

SITUACIÓN

La compañía necesitaba centralizar la información correspondiente a las áreas de finanzas, administración, y producción, y potenciar el funcionamiento de su departamento comercial. También emitir reportes que permitieran medir el rendimiento de los sectores mencionados, para una mejor toma de decisiones.

Con fuerte presencia en la Patagonia, el sur de Buenos Aires y La Pampa, ROR Mayoristas distribuye artículos de ferretería y bazar desde 1963. Con amplia experiencia en el rubro, la firma fue creciendo con el paso de los años, al punto de tener un fuerte reconocimiento principalmente en el sur del país. Según Mario Oses, dueño de la firma, "La idea fue adquirir una solución que pudiera acompañar nuestro crecimiento sostenido de los últimos años. El desarrollo a medida con el que estábamos trabajando, había dejado de ser funcional para nuestra gestión. De esta forma, buscábamos adquirir un sistema que nos permitiera centralizar nuestras áreas claves, optimizar nuestra fuerza de ventas y tener transparencia y un riguroso control en aquello relacionado a lo administrativo y stock".

El área comercial de la compañía, estaba obstaculizada por falta de tecnología adecuada para soportar la gestión de vendedores "viajantes". Como comenta Mario "el dinamismo del proceso comercial se veía afectado por la imposibilidad de los vendedores, de acceder a datos claves como el estado del cliente, listas de precios, descuentos específicos; o de emitir pedidos en el acto, en cualquier lugar y momento". "Con respecto al área administrativa y de stock; era importante unificar la información de estas áreas y automatizar reportes sumamente importantes para asegurar un control adecuado en los balances de nuestra compañía", agrega.

SOLUCION

Adquisición e implementación de Softland LOGIC junto a PBS Mobile System, implementado por Penta Consulting. Luego de evaluar varias alternativas, la firma conoció a Penta Consulting y luego de llevar adelante un arduo proceso de selección, fuimos la consultora elegida para llevar adelante este proyecto. "La razón de seleccionar a Penta como nuestro proveedor y consultor, se basó principalmente en el conocimiento que demostró en el negocio y en el rubro. A su vez, la excelente compatibilidad del ERP con la solución PBS Mobile System, nos ofreció un plus, ya que a través de estas soluciones se cumplían nuestros requerimientos a la perfección, asegurándonos una excelente integración entre ambas herramientas". Comenta Oses. "La solución que nos presentaba Penta, Softland LOGIC junto a PBS Mobile System, ofrecía ventajas en cuanto a costos y como solución final". De esta manera, la firma pudo optimizar las áreas objetivo. A través del ERP lograron potenciar 3 áreas sumamente importantes para la compañía:

- Comercial: El software de gestión, permitió importar archivos enviados por los ejecutivos "viajeros" desde cualquier lugar a través de sus notebook. De esta manera, se hizo más ágil la carga de pedidos. A su vez, para realizar los mismos, los vendedores pudieron acceder a información relevante de la cuenta por medio de PBS Mobile System. El seguimiento comercial también se vio afectado positivamente, a través de la posibilidad de asignar cuentas a distintos vendedores y que cada uno de ellos pudiera asentar cada acción realizada sobre cada cliente en particular, permitiéndole a la firma obtener un historial detallado y "en tiempo real".
- Administración: La compañía logro mayor eficiencia y control en su gestión. A través de Softland LOGIC, pudieron determinar los límites de crédito en cada cuenta corriente vinculada a sus clientes, realizar impresiones de documentos fiscales de manera interna, calcular automáticamente descuentos asociados a diversos plazos de vencimiento para cada factura en particular, entre otras.
- Stock: Se pudo mejorar ampliamente el control de stock ante la determinación de los puntos mínimos, de reposición y los puntos máximos. Este conocimiento detallado y actualizado de manera constante sobre el estado de stock, se ejecutó a partir de un control de despachos y de pedidos. Una herramienta sumamente útil que se incluyó en todas las áreas mencionadas, fueron los reportes automáticos. Ya sea de ventas por artículo o por ejecutivo asignado, de control de cobranzas, de necesidades de compra, entre otros; fueron claves para la empresa, que pudo evaluar el funcionamiento de los sectores mencionados.

"El crédito otorgado por SePyme, nos permitió tener el 50% del valor del proyecto cubierto. Con este incentivo a nuestro favor, pudimos adquirir Softland Logic junto a PBS Mobile System, optimizando las áreas de administración, finanzas, producción y ventas, El cambio fue de 180º para nuestra compañía, y finalmente logramos implementar una herramienta que acompañara nuestro crecimiento" Mario Oses Presidente ROR Mayoristas

BENEFICIOS

Los beneficios son una síntesis del mismo proyecto que venimos describiendo. En palabras del mismo Mario Oses, "Este proyecto nos permitió en tan sólo 6 meses modificar nuestro método de trabajo, obteniendo excelentes resultados. Como algunos de los beneficios más significativos pudimos acelerar el proceso de venta, unificar la información entre áreas claves de la compañía, obtener un mayor control a través de reportes y llevar adelante un proceso administrativo minimizando la posibilidad de errores".