

Témoignages Clients

SOPRAVIT Société spécialisée dans la distribution pour l'agriculture et la viticulture

Métier(s) ciblé(s) : Commerciaux

Partenaire SFR : **swingmobility**
software and services

« Il s'agissait à la fois de réduire les délais entre les commandes et les livraisons, d'optimiser la gestion des stocks en ligne, mais aussi d'améliorer la relation client grâce au suivi des ventes et du reporting. »

Prise de commande et gestion de la relation client

En équipant ses commerciaux d'un outil de prise de commandes sur PDA communicant via GPRS, cette PME alsacienne révolutionne le petit monde du négoce de produits phytosanitaires.

Installée en Alsace depuis plus d'un siècle, Sopravit est une entreprise familiale spécialisée dans la distribution de produits pour l'agriculture et la viticulture. A sa clientèle traditionnelle de négociants et de coopératives agricoles, elle a ajouté il y a quelques années les jardinerie et les magasins spécialisés du grand Est de la France. Des enseignes réparties sur une quinzaine de départements, à qui elle propose une gamme élargie de 4000 références produits : engrais, insecticides, graineries, mais aussi poteries ou aliments pour animaux...

Pour optimiser le travail de ses commerciaux itinérants, l'entreprise s'est dotée en octobre 2007 d'un outil de prise de commande mobile développé par Swing Mobility, un éditeur partenaire de SFR, spécialisé dans les solutions métiers destinées aux populations nomades. « Le marché de la jardinerie est très saisonnier et nous oblige à une grande réactivité pour bien servir les clients. En investissant dans une solution logicielle mobile, telle que SwingBusiness, notre objectif était de fluidifier au maximum les process des

commerciaux sur le terrain. Il s'agissait à la fois de réduire les délais entre les commandes et les livraisons, d'optimiser la gestion de nos stocks en ligne, mais également d'améliorer la relation client grâce à un véritable outil de suivi des ventes et de reporting », confie Christophe Perrin, directeur commercial de Sopravit.

Un précieux outil d'aide à la vente

SwingBusiness a été installée sur des PDA communicants équipés d'écrans A3, pour faciliter la consultation des catalogues produits ou des offres promotionnelles en cours, et de douchettes pour une saisie directe des codes barres produits en rayons ou sur les catalogues des fournisseurs. Elle permet de traiter l'ensemble des besoins terrain d'un commercial : planification des tournées de visite, consultation des catalogues produits et prise de commande en ligne directement sur site, sans ressaisie ni délai de traitement...

« Le tout avec une visibilité immédiate sur les stocks et un accès direct aux fiches clients pour connaître par exemple les conditions commerciales possibles ou les différents encours comptable... », ajoute Christophe Perrin.

Mais la solution s'avère également être un précieux outil de management pour l'administration des ventes puisqu'elle

permet, depuis le siège de l'entreprise, de suivre en temps réel toutes les commandes enregistrées par les commerciaux, de réaliser des consolidations avec un suivi d'activité à la carte (par commercial, par secteur, par client...) ou encore de créer des formulaires ou des plans de vente. « Nous l'utilisons aussi pour communiquer par messagerie flash avec tous nos commerciaux, ce qui nous fait gagner un temps précieux », note Christophe Perrin.

Une application évolutive pour coller aux nouveaux besoins

SFD Entreprise, prestataire SFR en mobilité, a pris en charge l'ouverture des lignes data, ainsi que la fourniture des cartes Sim. Les données des PDA des commerciaux sont remontées en temps réel jusqu'au serveur de Swing Mobility, qui héberge à Strasbourg le système d'information de Sopravit. Une externalisation souhaitée par l'entreprise de négoce qui compte bien s'appuyer sur son partenaire pour faire évoluer encore l'application. « Notre objectif aujourd'hui est d'utiliser cet outil pour promouvoir certains produits en y intégrant des photos par exemple ou en associant des opérations publicitaires. Nous comptons aussi très vite nous servir de la messagerie pour mieux communiquer avec nos fournisseurs », avance Christophe Perrin.

Dans le petit monde du négoce de produits phytosanitaires, Sopravit fait figure de pionnier. La PME est, en effet, l'une des premières de son secteur à avoir parié sur une application mobile

pour doper ses ventes. Un pari plus que réussi puisqu'elle fait aujourd'hui des émules, chez ses fournisseurs... mais également ses concurrents !

Plus d'informations :

Swing Mobility

Eric VOLLE

03 90 22 75 45

evolle@swingmobility.com