



Una Compañía de Importación y Distribución de Haití decide modernizar y ampliar la capacidad de sus operaciones.

“Nuestra inversión en SalesPad y ICON fue excelente. Simplificó el trabajo de nuestros vendedores y les permite crear pedidos, así como obtener información del inventario y clientes en tiempo real durante su visita.”

Stephan Roy, Presidente, SODIPAL



Cliente:
Sodipal S.A.

Página Web:
www.sodipal.com

Ubicación:
Port au Prince, Haití

Industria:
Distribución Mayorista

Perfil del Cliente:
Sodipal S.A es uno de los más grandes importadores y distribuidores de productos alimenticios, cosméticos e higiene personal en Haití. Sodipal es el distribuidor exclusivo para productos infantiles, bebidas alcoholicas y productos de primera necesidad de varias marcas en ese país.

Puntos Clave:

- Modernizar y expandir la capacidad del sistema para las operaciones globales
- Mejorar el proceso de entrada de pedidos para la fuerza de ventas móvil

El Reto

Société d'Importation de Produits Alimentaires es una corporación Haitiana fundada en 1991. A través de los años, SODIPAL se ha convertido en uno de los más importantes importadores y distribuidores de productos alimenticios en el mercado de ese país. En los últimos 5 años, la empresa ha expandido su cartera de productos a productos de higiene, cosméticos, y perfumes. SODIPAL es distribuidor exclusivo de marcas internacionalmente reconocidas como Evian, Volvic, Elle & Vire, Hera, Ambrosoli, Carozzi, Calvet, Pommery, Cereser, Santa Carolina, Plagatox, y también tiene sus marcas privadas Delta[®], BOBEBE[®], Vita[®], Lia[®] and Nounou[®].

Debido a su rápido crecimiento, SODIPAL comenzó a experimentar problemas entregando sus pedidos a tiempo a sus clientes. El sistema que estaban usando no estaba respaldando los nuevos volúmenes de ventas, rotación de inventario y embarques. También sus vendedores móviles tenían que levantar los pedidos en hojas de Excel y después crear el pedido real en la oficina por separado, lo cual resultaba en periodos mas largos de entrega y frustración para sus clientes, especialmente si se cometían errores con un pedido o el cliente pedía cambios. Con la intención de proveer un mejor servicio a sus clientes, SODIPAL decidió actualizar su sistema de planeación empresarial (ERP) y después de evaluar varios proveedores y productos de terceros seleccionó a ICON SRL y SalesPad para ejecutar el proyecto.

La Solución

ICON fue seleccionado para implementar una solución de sistemas con miras a sostener el alto crecimiento que estaba experimentando la empresa. En menos de un año, el cliente pasó de tener un sistema obsoleto, a tener un sistema de clase mundial para sus áreas de finanzas, compras y liquidaciones aduanales, inventarios y fuerza de ventas remota. Los pedidos hoy entran a la empresa en tiempo real tanto en sus oficinas como al operar móvilmente levantando pedidos visitando a los clientes y han reducido el tiempo de entrega a menos de 24 horas. Icon implementó también SalesPad Mobile, una solución móvil para GP, con la cual se puede tomar pedidos en tiempo real mientras los vendedores visitan sus clientes. Con esta combinación de herramientas, SODIPAL pudo modernizar y aumentar la capacidad de sus sistemas para ejecutar mas cómodamente sus operaciones.

ICON SRL
(809) 582-1024
sales@iconsalsa.net

www.iconsalsa.net



Acerca de ICON SRL

ICON SRL es una firma de consultoría de tecnología de la información, con oficinas en USA, República Dominicana y Haití. Con más de dos décadas de experiencia y cientos de clientes satisfechos de todos los tamaños y en una variedad de industrias, nos enorgullecemos de traerles la última tecnología mientras ofrecemos una experiencia personal para nuestros clientes.

- Sirviendo a sus clientes desde 1987
- Partner de SalesPad líder en el Caribe
- Certificación Silver de Microsoft Dynamics

"Nuestro equipo también incluye especialistas certificados en diversos productos de tercero como SalesPad, ReQlogic, WennSoft, entre otros. Usted puede estar seguro de que entendemos la tecnología que recomendamos y le aseguramos que funcionará para usted. Nuestros valores guían nuestras acciones y definen el carácter de nuestra empresa."

*Thomas García, Gerente General
ICON SRL*

Icon SRL
Plaza Haddad #202
C/Arturo Grullón
esq, c/José García
Jardines Metropolitanos
Santiago, 51101
(809) 582-1024
sales@iconsa.com



Los Beneficios

Acceso Instantáneo a los Precios y Niveles de Inventario Correctos

El sistema anterior no tenía capacidad para soportar múltiples esquemas de precio por lo que algunos procesos de asignar precios a artículos a la hora de cotizar y levantar los pedidos era bastante manual y confuso. "Dynamics GP no solo introdujo la flexibilidad de configurar nuestras listas de precio tal y como las queríamos, sino también nos permite tener acceso y consumir esas listas de precio automáticamente al ingresar los documentos de venta. Con SalesPad Mobile, nuestros vendedores móviles también obtienen estos beneficios al trabajar remotamente desde sus iPads."

Habilidad de Consultar los Niveles de Inventario Disponibles en Tiempo Real

Otro punto de dolor era que los vendedores visitando a los clientes no tenían acceso a los niveles de inventario al momento de vender. El sistema anterior no estaba integrado al sistema y tampoco permitía controlar múltiples sitios y compartimientos simultáneamente. "Ahora todo nuestro personal tiene acceso a los niveles de inventario disponible en tiempo real porque todos los sistemas están integrados a Dynamics GP y esto hace que nuestros pedidos se cumplan con mayor precisión y sin demoras a los clientes."

Acceso a pedidos existentes por cliente y su estado de proceso

"Al implementar Dynamics GP y SalesPad, mantuvimos todo el historial de nuestros clientes y facturas. También podemos tener acceso a pedidos existentes de cada cliente y también de cada tipo de pedido. Monitorear el estatus de cada pedido o lote de pedidos es más fácil y resulta en una ayuda enorme a nuestro personal para administrar nuestros documentos de venta."

Eliminación de Doble Captura de los Pedidos Acelera los Tiempos de Despacho

Antes, los vendedores móviles digitaban órdenes en iPads utilizando hojas de Excel y las enviaban por correo electrónico para ser re-digitadas manualmente en el sistema anterior. Ahora con SalesPad Mobile y GP, los pedidos son recibidos instantáneamente lo cual ha reducido el tiempo de despacho en SODIPAL de 48-72 horas a poder procesar el pedido y enviarlo dentro de las primeras 12 a 24 horas. "Nuestros vendedores están más satisfechos por su capacidad de vender más y más eficientemente a los clientes y también nuestros clientes experimentan mejor servicio de nuestra parte debido a que los envíos les llegan más rápido."



Trabajar con Icon y SalesPad ha sido una enorme ayuda para nuestro negocio y ahora operamos con mayor eficiencia y rapidez para nuestros clientes.

*Stephan Roy, Presidente
Sodipal S.A*

