

## CASO DE ÉXITO: FRESKALECHE

### La mejor opción para automatizar su fuerza de ventas



Industria: Alimentos

Freskaleche es una empresa colombiana dedicada a la producción y Comercialización de leche y productos derivados la misma. Su planta principal se encuentra ubicada en Bucaramanga, y cuenta con centros de distribución ubicados estratégicamente en el territorio nacional colombiano. Con más de 30 años en el mercado, es una de las principales empresas en la industria de lácteos en el país.

#### ¿Qué problema necesitaba resolver Freskaleche?

Freskaleche tiene una fuerza de ventas en el canal tienda a tienda que generan una importante cantidad de pedidos diariamente, además estas personas deben gestionar diversas actividades relacionadas con la comercialización de los productos tales como cambios, degustaciones, ect. Así mismo la planeación de las rutas de los vendedores se realizaba manualmente lo cual requería llevar a cabo un proceso complejo que involucraba mucho tiempo y esfuerzo. En este contexto Freskaleche necesitaba una herramienta para gestionar en tiempo real la información de pedidos que se generaba en este canal, automatizar la creación de rutas y tener los indicadores apropiados para medir y mejorar continuamente su proceso de ventas.

#### ¿Cómo resolvimos este problema?

Nuestra solución de movilidad Extreme Business® le permite a Freskaleche asignar las visitas a los vendedores y calcular en forma automática la ruta óptima a seguir gracias a la georeferenciación de los clientes. Por su parte, los vendedores pueden acceder a las visitas asignadas desde su dispositivo móvil, y registrar en el mismo los resultados de la visita. El sistema también permite a Freskaleche conocer la ubicación real de todos sus recursos y realizar consultas de los recorridos históricos con lo cual se puede verificar el efectivo cumplimiento de las visitas establecidas. El sistema genera los indicadores necesarios para controlar apropiadamente la fuerza de ventas y transfiere la información relevante al ERP SAP.

#### ¿Cuáles fueron los resultados?

Con la implementación de Extreme Business® Freskaleche ha mejorado la productividad de su proceso de ventas mediante la optimización de rutas, reducción costos y disminución de los tiempo de entrega de sus productos. Los vendedores pueden consultar información en tiempo real de los pedidos que se van generando lo largo del día. Freskaleche ha eliminado el papel en sus proceso de venta y se proyecta como una empresa líder a nivel nacional en el sector de producción y distribución de productos lácteos.