



Grâce à la solution BlackBerry, Softec améliore la productivité et les échanges de données chez Bayer CropScience SRL.

Le groupe Bayer est présent dans trois secteurs d'activité : la santé, la nutrition et les matériaux innovants. Sa structure italienne se compose de sept entités juridiques qui lui permettent d'être parfaitement opérationnelle pour chacun de ses métiers de base. L'une de ces sociétés, Bayer CropScience, développe, fabrique et commercialise des pesticides et insecticides pour la protection des cultures. Ses produits répondent aux plus fortes exigences environnementales et incitent ses clients à utiliser des matières premières innovantes.

Cette division dégage à elle seule un bénéfice annuel d'environ 150 millions d'euros et emploie 300 personnes. Elle commercialise plus de 200 produits auprès de 1.500 clients. Bayer CropScience (à travers son pôle dénommé 'Protection des cultures') dispose sur tout le territoire d'un réseau de techniciens qui assistent et conseillent les professions agricoles ainsi que les sociétés agro-alimentaires afin qu'elles puissent bénéficier des meilleures solutions de protection pour leurs cultures et récoltes.

L'enjeu

En parfaite adéquation avec ses objectifs de « simplifier le quotidien », Bayer CropScience a souhaité équiper ses technico-commerciaux d'un outil facile à utiliser pour qu'ils puissent se connecter à leurs contacts ainsi qu'aux données durant leurs déplacements. La plupart du temps, ils sont en tournée sur le terrain auprès des entreprises agricoles et des usines agro-alimentaires. Pour améliorer la productivité de ses équipes commerciales, la société recherchait une solution mobile afin d'éviter leurs multiples retours au bureau, une solution dotée d'une messagerie incluant les envois de fichiers pour les commandes, et permettant d'accéder via le réseau de l'entreprise à leurs dossiers, rapports d'activité et plannings. Bayer CropScience souhaitait en outre que cette solution mobile sécurisée puisse s'intégrer à l'infrastructure IT existante sans investissement supplémentaire, et soit dotée de terminaux robustes et d'usage convivial.

Les bénéfices

Productivité améliorée

Meilleur échange des données

Communications optimisées

 **BlackBerry**

Customer Success Program

La solution

Après une phase d'évaluation, Bayer CropScience a retenu la solution BlackBerry®.

La société a décidé d'installer la solution BlackBerry® Enterprise Server (déjà utilisé au sein du groupe) puis d'équiper ses techniciens mobiles de smartphones BlackBerry®.

Le déploiement de la solution s'est parfaitement déroulé ; elle comprend trois applications de gestion des ventes utilisables sur une interface simple et intuitive, qui ont été développées par Softec S.p.a., membre du Programme Alliance BlackBerry. Elles fournissent l'accès distant aux commandes, rapports d'activité et plannings personnels. Les échanges de données pour les commandes, lesquelles n'étaient pas administrées par une solution standard auparavant, sont désormais gérés via une application-client conçue pour la solution BlackBerry. Ceci afin de permettre aux commerciaux, quand ils sont chez leurs clients, de prendre immédiatement les commandes sur un bon de commande intégré dans l'application qui comprend tous les menus déroulants nécessaires.

Une fois rempli, le bon de commande est automatiquement envoyé au service commercial. Avec l'application de reporting, les commerciaux peuvent accéder sur leurs smartphones BlackBerry à deux types de rapports synthétiques. Les rapports créés au service commercial sont envoyés en mode push aux utilisateurs. Avant d'aller à un rendez-vous, ils peuvent les consulter sur leurs smartphones BlackBerry afin de prendre connaissance des montants actualisés des ventes et ainsi mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Avec l'application de planning, les employés mobiles disposent sur leurs smartphones BlackBerry d'une gestion personnalisée de leurs agendas. Ils peuvent consulter le nombre de fois qu'ils ont déjà rendu visite à un client, ainsi que les produits susceptibles de l'intéresser afin d'élaborer rapidement les propositions les plus adéquates.

Les bénéfices

Grâce à la solution BlackBerry, Bayer CropScience dispose désormais de l'environnement idéal pour renforcer la productivité de ses équipes commerciales, sans qu'il ait été nécessaire d'investir au niveau de l'infrastructure IT. La solution BlackBerry a permis d'améliorer la gestion des commandes et de fournir à ses utilisateurs l'accès distant aux informations et plannings actualisés.

En outre, grâce à des échanges de données mieux structurés via les formulaires et rapports d'activité, la communication s'est fortement améliorée et désormais des analyses statistiques peuvent être menées, ce qui était beaucoup plus difficile à réaliser auparavant.

Paolo Zanzi, Responsable Innovation pour les Processus d'Organisation chez Bayer SpA, commente ainsi : « Notre objectif était de faire le plus simple possible. Nous voulions une solution qui puisse faciliter le travail de nos équipes commerciales qui sont en permanence en train de visiter les entreprises et les agriculteurs. La solution BlackBerry permet de disposer sur le terrain de toutes les informations nécessaires et d'améliorer considérablement nos échanges de données, tout en rationalisant la gestion des commandes, l'un des processus les plus importants dans notre métier. »

Pour de plus amples informations: www.blackberry.com/fr/mobilecrm

« Avec la solution BlackBerry, nos employés mobiles sont équipés d'un outil très simple pour accéder aux informations pendant leurs déplacements. Nous avons pu ainsi améliorer la circulation globale des données au sein de la société, et rationaliser le traitement des commandes – l'un des plus importants process de notre activité. »

Paolo Zanzi
Responsable Innovation
pour les Processus d'Organisation
chez Bayer SpA.