

Pluriva ERP sustine cresterea rapida a business-ului de distributie echipamente medicale Elta 90 Medical Research

Studiul de caz, pe scurt:

- Clientul: [Elta 90 Medical Research](#)
- Directorul de Vanzari Elta 90 Medical Research: [Alina Florea](#)
- Solutia utilizata: [Sistemul integrat de gestiune Pluriva ERP](#)
- Manager de implementare: [Jenel Spoeala](#)
- Anul implementarii: **2014**
- Module Pluriva ERP implementate: [Vanzari](#), [Cumparari](#), [Stocuri](#), [Oportunitati-CRM](#), [Informatii](#).
- Beneficii principale: Acces la rapoarte in timp real. Controlul activitatilor efectuate de catre agentii de vanzari in sistemul ERP. Acces la rapoarte si din afara companiei. Fluxuri configurate exact pe domeniul de activitate. Colectarea mai rapida a banilor de la peste 50% din clienti. Urmarirea „la minut” a gradului de indeplinire a targetului de vanzari. Cresterea productivitatii: reducerea de la 60 de minute la 5 minute a timpului necesar pentru generarea celor patru documente de la instalarea unui echipament.

Cine este Elta 90 Medical Research?

Elta 90 Medical Research este o companie multinationala ce are ca domeniu de activitate distributia de echipamente medicale de laborator, kituri si reactivi in Europa Centrala si de Est, in tari precum: Romania, Bulgaria, Turcia, Grecia, Macedonia sau Bosnia.



Compania Elta 90 M.R. este lider de piata in distributia produselor pentru laboratoarele de imunologie, microbiologie, biologie moleculara si fertilizari in vitro. Elta 90 M.R. este partener cu companii lidere de piata pe segmentele lor, printre care: Illumina, Euroimmun, IBL, Biotek, Biohit, Fertipro, Cryo Bio System, Planner, Hermle, IVF Online, Microptic, Biosan, AB Analitica, Biomedical Supply, Halotech, Gynetics, Gen-Probe Diacclone, Kapa Biosystem, Kima, Labogene, LG Life Science, Ljungberg & Kogel AB, Norgen, Ramco, Sacace Biotechnology, Research Instruments, Telstar, Flores Valles, Tokai Hit, Varolab si Cell Vision.

Elta 90 M.R. ofera servicii complete pentru toate echipamentele distribuite, de la instalare pana la service post - garantie. Elta 90 Medical Research si-a construit o retea de reprezentanti de vanzari in mai multe orase din Romania, inclusiv in Cluj-Napoca, Iasi si Timisoara. Contabilitatea Elta 90 Medical Research este externalizata catre o companie de profil.

Activitatea de vanzari este organizata in modul urmat: Directorul de Vanzari coordoneaza intreg procesul de vanzari, supravezueaza activitatea Product-Managerilor si a Reprezentantilor de Vanzari.

Elta 90 Medical Research
Website: www.elta90mr.ro

Recomandarea clientului:

„Sa imi imaginez activitatea fara Pluriva ERP? Este ca si cum mas intoarce in timp, fara sisteme electronice.” Alina Florea,
Director de Vanzari Elta 90 Medical Research



Provocari de business

Elta 90 Medical Research este o companie in crestere sustinuta, dinamica, ce a intampinat cateva din provocarile specifice acestui tip de firme: marirea volumului de clienti, a volumului de lucru, a numarului reprezentantilor de vanzari si a activitatii acestora. Vechiul program software utilizat, o aplicatie clasica de gestiune si contabilitate, nu le oferea instrumentele necesare gestionarii acestei cresteri. Lipseau rapoartele si analizele de business necesare gestionarii cresterii business-ului. Printre cele mai frecvente probleme intampinate in activitatea de zi cu zi se numarau:

- Lipsa controlului asupra ofertelor intocmite pentru clienti. Din cauza lipsei de control, toate ofertele erau realizate de catre product managerii Elta 90 Medical Research, nu de catre reprezentantii de vanzari.
- Timp consumat pentru realizarea ofertelor comerciale catre clienti. De multe ori, product managerii isi consumau foarte mult din timpul unei zile pentru a redacta oferte.

Cautarea unei solutii la problemele operationale

Pentru eliminarea acestor frane in calea dezvoltarii rapide a companiei, conducerea Elta 90 Medical Research a decis sa caute un sistem ERP. Au urmat mai multe intalniri cu reprezentantii Pluriva ERP, in care s-a conturat solutia software necesara pentru Elta.

„Cand am inceput sa cautam un sistem ERP pentru compania noastra, prima intalnire am avut-o cu reprezentantul de vanzari Pluriva ERP – Dragos Tirnovanu. Ne-a prezentat foarte bine aplicatia Pluriva, ne-a aratat cat de flexibila si usor de utilizat este si ni s-au oferit fix modulele de care aveam nevoie, pe care le puteam implementa cu succes in prima faza.” Alina Florea, Director de Vanzari Elta 90 Medical Research



Sistemul Pluriva ERP in compania Elta 90 Medical Research

Module Pluriva ERP implementate: Vanzari, Cumparari, Stocuri, Oportunitati - CRM, Informatii.

Licentiere: SaaS, Software as a Service. Modelul SaaS inseamna ca aplicatia este gazduita pe serverele Pluriva si accesata de catre client prin Internet

„Recomandam Pluriva ERP tuturor companiilor, pentru un control riguros al business-ului. Astfel, creste inevitabil si acuratetea previziunilor.” Alina Florea, Director de Vanzari

Gestionarea relatiei cu clientii

Clientii pe care ii gestioneaza reprezentantii de vanzari Elta 90 M.R. sunt impartiti acum in portofolii de clienti. Ca urmare a implementarii Pluriva ERP, s-a creat o baza de date unica de clienti si potentiali clienti, gestionata online. Reprezentantilor de vanzari le este alocat un portofoliu de clienti, pe care si-l pot creste prin gasirea de noi clienti. Exista o evidenta foarte clara a activitatilor efectuate si a celor programate de catre fiecare reprezentant de vanzari in parte. La introducerea unei activitati efectuate sau programate, reprezentantii de vanzari completeaza, in sistemul ERP, informatii relevante despre acea activitate. Acestia beneficiaza astfel de o situatie clara a ceea ce au de facut, iar directorul de vanzari are acces la rapoartele de activitate necesare in organizarea fluxului. Exista si un obiectiv de vizite la clienti, a carei indeplinire este urmarita tot din sistemul ERP.

„Consultantul Pluriva ERP, Jenel Spoeala, s-a ocupat foarte bine de implementare, a configurat programul conform fluxurilor noastre. Ne-a oferit si consultanta de business, ne-a oferit idei despre cum sa ne imbunatim activitatea cu ajutorul Pluriva ERP.” Alina Florea, Director de Vanzari Elta 90 Medical Research



ELTA '90 MR



Viteza in realizarea ofertelor

Managerii de produs Elta 90 Medical Research sunt cei care cunosc cel mai bine produsele gestionate. Cu ajutorul sistemului Pluriva ERP implementat, ei au acces la informatiile despre preturile de achizitie si despre preturile de vanzare pentru produsele din portofoliu, au rapoarte cu ajutorul carora administreaza politica comerciala a produselor. Periodic sunt importate sau introduse preturile de la furnizori, necesare formularii raspunsului la cererile de oferta primite. Gratie controlului preturilor si a conditiilor comerciale, reprezentantii de vanzari Elta 90 Medical Research pot intocmi si ei oferte, in limita drepturilor pre-stabilite.

Recuperarea creantelor

Pentru incasarea la timp a banilor datorati de catre clienti, managementul Elta 90 Medical Research beneficiaza de rapoarte de solduri pe mai multe dimensiuni: pe clienti, pe agenti, pe tipuri de produse, pe vechime a soldului. Clientii cu facturi ce depasesc termenul de plata agreeat primesc automat din sistem emailuri zilnice cu situatia datoriilor. A fost configurat si un raport intern saptamanal, cu situatia facturilor neplatite la timp, primit de catre managementul Elta 90 Medical Research.

Fiecare client sau categorie de clienti are o anumita limita de credit, configurata in sistemul ERP. La atingerea acestei limite de credit, sistemul restrictioneaza generarea altor documente operationale, de tip factura de vanzare sau comanda catre acei clienti. Operatorii mai pot emite astfel de documente doar dupa plata unei parti din datorie.

Pentru calculul bonusurilor agentilor de vanzari Elta 90 Medical Research, au fost stabilite mai multe rapoarte de vanzari si incasari pe agenti in sistemul ERP.

Sistemul Pluriva ERP functioneaza online si este accesat frecvent de pe tabletele sau telefoanele mobile ale angajatilor Elta 90 Medical Research, pe langa utilizarea standard folosind laptopuri si calculatoare desktop.

„Pluriva ERP este o investitie ce se amortizeaza rapid prin reducerea costurilor generate de timpul alocat diverselor activitati inlocuite cu succes de sistem: reofertari si duplicari de oferte, inregistrarea datelor pentru diverse raportari, urmarirea activitatilor efectuate de catre product manageri si reprezentanti de vanzari, a departamentului logistic, eficienta in recuperarea creantelor. Acestea sunt doar o parte din beneficii, intrunind o mare parte din standardele de implementare a Managementului de Calitate ISO 9001:2008, ce trebuie respectate cu strictete.” Alina Florea, Director de Vanzari Elta 90 Medical Research

Patru documente complexe generate in doar cinci minute

La instalarea oricarui dispozitiv medical, sunt patru documente generate cu ajutorul sistemului Pluriva ERP: certificatul de garantie si trei procese verbale. Exista in aplicatie sabloanele pentru aceste fisiere, cu ajutorul carora sunt generate documentele de lucru, in format pdf. Datele despre client sunt preluate si ele din sistemul ERP. Acelasi flux automat a fost configurat si pentru emiterea contractelor cu clientii. Exista patru tipuri de contracte, inclusiv cu certificate de garantie. Ceea ce inainte de implementarea ERP dura 60 de minute, acum dureaza maximum cinci minute.

„Crearea si tiparirea unui contract si a celor patru documente necesare la un contract durau inainte peste o ora. Acum dureaza maximum cinci minute, folosind Pluriva ERP.” Alina Florea, Director de Vanzari Elta 90 Medical Research

O parte din echipamentele medicale Elta 90 Medical Research sunt furnizate clientilor in cadrul contractelor de comodat. Cu ajutorul sistemului ERP, sunt evidentiata permanent consumabilele pe care clientii s-au angajat sa le achizitioneze.

„Sistemul Pluriva reprezinta si o referinta la adresa companiilor, a unei activitati bine organizate, companii ce respecta anumite standarde de lucru. Privim intr-o maniera admirativa si pozitiva aparitia fiecarui membru in comunitatea utilizatorilor Pluriva.” Alina Florea, Director de Vanzari Elta 90 Medical Research



Beneficii obtinute prin implementarea Pluriva ERP:

- **Controlul produselor si conditiilor comerciale** din ofertele intocmite de catre agentii de vanzari. Acestia au libertatea de a raspunde prin oferte cererilor venite din partea clientilor, in limitele impuse de catre product-manageri si de catre directorul de vanzari.
- **Indeplinirea targhetului de vizite la clienti** ale reprezentantilor de vanzari Elta 90 Medical Research, prin urmarirea lui in sistemul ERP.
- **Urmarirea activitatilor efectuate si a celor programate** de catre echipa reprezentantilor de vanzari si controlul indeplinirii la timp a sarcinilor planificate de catre acestia si de catre managerii de produs.
- **Intelegerea exacta a nevoilor clientilor si a trendurilor** din piata, pe baza rapoartelor despre comenzi, oferte si vanzari, disponibile in sistemul ERP.
- **Automatizarea fluxurilor de creare a ofertelor** catre clienti, prin importul listelor de preturi de la furnizori.
- **Urmarirea „la minut” a gradului de indeplinire a targhetului** de vanzari de catre reprezentantii de vanzari.
- **Colectarea mai rapida a banilor** de la peste 50% din clienti, gratie sistemului de emailuri automate trimise catre clientii cu facturi al caror termen a fost depasit.
- **Acces mobil, folosind tableta sau smartphone**, la rapoartele cheie privind activitatea companiei.
- **Cresterea productivitatii:** reducerea de la 60 de minute la 5 minute a timpului necesar pentru generarea celor patru documente obligatorii la instalarea oricarui dispozitiv medical.
- **Urmarirea veniturilor si cheltuielilor** generate de catre fiecare agent de vanzari. Acest raport este foarte bun pentru evaluarea trimestriala a reprezentantilor comerciali.

„Prin implementarea sistemului Pluriva ERP, ne recuperam mai rapid banii de la peste 50% din clientii nostri. Cel mai mult ne ajuta sistemul de emailuri automate trimise catre clientii cu facturi ale caror termen a fost depasit. De real ajutor sunt si stabilirea unei limite de facturare pentru cei rau platnici, iar raportul saptamanal trimis pe email catre agenti cu facturile nesoldate mentine o alerta constanta in recuperarea creantelor.” Alina Florea, Director de Vanzari Elta 90 Medical Research