



Dans ce numéro

Editorial P.1

Actualités : Gestion de la mobilité P.1

Parution Presse : Les Marchés P.2

EDITO

Bienvenue dans ce troisième numéro de TOLEDE INFOS.

Mieux se connaître, garder et entretenir les liens tels sont les objectifs de cette lettre d'informations.

Dans ce numéro l'accent est mis sur notre progiciel TOLEDE 10, ses différentes fonctionnalités et son utilisation sur le terrain.

Vous souhaitez en savoir plus sur une fonctionnalité ou l'un de nos services abordés dans ce numéro ? Contactez nous au 03 25 71 24 40 : un expert métier répondra à vos questions.

Bonne lecture !

L'équipe TOLEDE

Augmenter la performance de vos forces de vente sur le terrain ?

Le module gestion de la mobilité de TOLEDE 10 : la réponse adaptée.

Utilisable sur PC portable ou tablette PC, le module nomade de TOLEDE 10 permet à tous vos commerciaux itinérants de disposer sur le terrain de toutes les informations nécessaires à leur activité, d'établir des devis et de prendre des commandes en direct.

Grâce à une simple carte internet 3G, ils peuvent à tout moment se connecter à TOLEDE 10 et saisir des commandes, accéder aux stocks en temps réel, consulter un compte client (tarifs, encours comptable, historique des commandes,...) les derniers produits commandés et les prix payés, proposer des produits en promotions ou en dégroupement.

Ce module fonctionne en mode connecté et déconnecté. En mode déconnecté, les échanges à double sens avec la gestion commerciale se font par synchronisation dès qu'une connexion internet est disponible.

Comme pour un utilisateur classique, le commercial s'identifie avec son login et son mot de passe personnel pour accéder aux informations.



Ce module est complet (en fonction de ses droits d'accès le commercial peut accéder à toutes les fonctionnalités de la télévente) et

parfaitement adapté aux besoins des forces de vente sur le terrain.

Son interface utilisateur simple et efficace en fait un outil de terrain performant pour la prise de commande, la fidélisation des clients et l'aide au développement des ventes.

ABONNEMENT NEWSLETTER

Si vous préférez recevoir cette newsletter par mail
Ou si vous ne souhaitez plus recevoir cette newsletter

Envoyez un mail à contact@tolede.com

Nous ferons le nécessaire

« Tolède 10, un vrai logiciel "métier" pour le commerce alimentaire »

Le patron de cette entreprise de gros située sur l'île de La Réunion souligne les avantages du progiciel de gestion intégré Tolède 10 et du service assuré, y compris à distance, par son concepteur.



Vous dirigez la société Frais-Import. Décrivez-nous en quelques mots l'activité de la société.

William Giraud : FRAIS-IMPORT est une société de distribution de produits alimentaires en gros située à Saint-Pierre, sur l'île de la Réunion. Elle a été créée en 1995 et a pris de l'ampleur au début de l'année 2000 (15 M€ de CA Prévisionnel 2010). L'entreprise dessert le commerce de détail, la restauration commerciale et les collectivités. Les produits sont d'origines très diverses compte tenu de notre situation géographique. Une grande partie des produits est importée de métropole et de quelques régions d'Europe mais nous avons également une partie achetée localement qui est en constant développement. Les produits frais et ultra-frais sont acheminés par avion deux fois par semaine et achetés pour la plupart sur le marché de Rungis où nous disposons d'un bureau d'achats. Notre gamme de produits est large et inclut des produits frais, surgelés, de l'épicerie et des boissons, soit 1200 références. Autant dire qu'il nous faut un outil de gestion des flux performant !

Pourquoi avoir opté pour Tolède 10 ?

W.G : Jusqu'à l'année dernière, nous utilisions un logiciel géné-

raliste qui était devenu obsolète compte tenu de notre développement. Nous avons donc recherché une nouvelle solution informatique adaptée à notre métier. Les liens se sont noués naturellement avec la société Tolède avec laquelle nous avons défini les bases d'un réel partenariat. Nous avons établis les premiers contacts en février 2009, nous avons conclu un accord en juin sur le contenu de l'offre et nous avons amorcé les formations utilisateurs – une trentaine chez nous- en juillet. Ces formations ont eu lieu chez Tolède puis dans nos locaux à Saint-Pierre et nous ont permis de préparer l'outil informatique qui devait démarrer le 2 janvier 2010.

L'équipe de Tolède a été disponible et nous a parfaitement accompagnés tout au long de cette période, tant au niveau des adaptations du logiciel que du conseil et de la mise en place.

Au début, nous avons travaillé à distance, toutes nos données et l'application étant hébergées sur un serveur chez Tolède. Peu avant le démarrage, tout a été basculé sur notre serveur à la Réunion. Le 2 janvier le Top départ s'est déroulé dans des conditions tout à fait satisfaisantes, sans heurts pour notre activité et en toute transparence pour nos clients. Depuis, malgré les 10 000 kilomètres qui nous séparent, l'équipe de Tolède continue d'assurer le conseil et l'assistance, via un forum de discussion.



Frais-Import dessert les communes de la Réunion.

Quels sont les points forts de Tolède 10 ?

W.G : Ses applications ont l'avantage de couvrir l'ensemble des opérations commerciales et comptables : les achats, la vente, la gestion des stocks, la logistique, le suivi des numéros de lots et des DLC, les commerciaux nomades, le calcul des frais d'approche (comme l'octroi de mer), la caisse, etc. .. Tolède 10 permet également de gérer un très grand nombre de références. Nous

apprécions le fait que le système mis au point soit très simple d'utilisation. Son module de télévente, notamment, est très intuitif, rapide et complet. Les commerciaux itinérants, disposent des informations en temps réel et n'en sont que plus efficaces. C'est donc une solution qui apporte une réelle valeur ajoutée à notre entreprise. Un vrai logiciel métier, tout simplement !

TOLEDE, LA PROXIMITE COMME ATOUT

Tolède, créée en 1980, partenaire Oracle depuis 1997, est active dans l'agro-alimentaire depuis la même date. La société a acquis une grande expérience dans la gestion des alcools, consignes et réglementations douanières auprès de grands noms des spiritueux comme Laurent Perrier ou Ballantine's avant de se déployer auprès d'entreprises de commerce et de négoce de produits alimentaires frais, ultra frais, surgelés et secs comme, par exemple, Domafrais, Bourgogne Produits frais ou encore Le Borvo. Son point fort ? La maîtrise des technologies, notamment des outils ORACLE, alliée à une grande proximité avec ses clients de l'alimentaire, dont elle connaît parfaitement le métier et les contraintes. Elle sait donc parfaitement répondre à leurs demandes en leur fournissant les outils nécessaires et l'accompagnement indispensable.



www.toledede.com

Tél. : 03 25 71 24 40 - 57 rue Notre Dame des Prés - 10 120 Saint-André les Vergers

