



La solución BlackBerry y softec mejoran la productividad y el flujo de trabajo de Bayer Cropscience srl

En Italia, el grupo Bayer está presente en tres sectores empresariales específicos: salud, nutrición y materiales innovadores. La organización se compone de siete personalidades jurídicas a través de las cuales desempeña sus actividades en Italia, dentro de cada uno de estos sectores de negocios. Una de estas empresas, Bayer CropScience, desarrolla, fabrica y vende potentes pesticidas e insecticidas para proteger los cultivos. Sus productos cumplen con las mayores exigencias en términos de compatibilidad medioambiental y tienen por objetivo fomentar el consumo de materias primas innovadoras. Esta división reporta sola unos beneficios anuales de cerca de 150 millones de euros, cuenta con más de 300 empleados, atiende a unos 1.500 clientes y ofrece más de 200 productos registrados.

Toda una red nacional de técnicos de Bayer CropScience Srl (unidad de negocio de protección de cultivos) ofrece a los granjeros, empresas y sector agroalimentario un apoyo de calidad en la identificación de las soluciones más adaptadas para la protección de sus cultivos en todo el país.

El reto

En sintonía con el lema de la compañía "simplificamos el día a día", Bayer CropScience deseaba ofrecer a sus técnicos comerciales una herramienta fácil de utilizar que les permitiera estar en contacto con sus clientes y contar con un acceso permanente a la información, independientemente del lugar en el que se encontrasen. Los técnicos comerciales pasan la mayor parte del tiempo visitando los emplazamientos agrícolas, las empresas agroalimentarias y las granjas. La empresa necesitaba una solución móvil que mejorara la productividad de su departamento de ventas, ofreciendo a su personal la posibilidad de enviar correos electrónicos desde cualquier lugar, así como acceder a los informes y actividades planificadas corporativos sin tener que pasar por la oficina.

Beneficios

Aumento de la productividad

Mejores flujos de trabajo

Comunicaciones de mejor calidad

Bayer CropScience necesitaba una solución móvil y segura, que se pudiera integrar con la infraestructura existente para no tener que realizar una inversión de TI adicional; además, buscaba unos dispositivos fáciles de utilizar y sólidos.

La solución

Tras realizar un proceso de evaluación, Bayer CropScience eligió la solución BlackBerry®. La empresa implantó BlackBerry® Enterprise Server (que ya utilizaba el resto del grupo empresarial) y empezó a distribuir los smartphones BlackBerry® entre sus técnicos con movilidad.

La empresa implantó con éxito la solución e instaló tres aplicaciones de ventas con una interfaz sencilla e intuitiva, desarrollada por Softec S.p.a., miembro del programa BlackBerry Alliance. Con ello, se habilitó el acceso remoto a los pedidos, informes y agendas personales.

El flujo de pedidos, que se gestionaba anteriormente sin seguir un estándar, pasó a ser gestionado a través de una aplicación basada en cliente diseñada específicamente para la solución BlackBerry. Así, el personal de ventas puede crear pedidos desde las propias instalaciones del cliente a través de un formulario de aplicación, con la comodidad de menús desplegados. Una vez finalizado, se envía el pedido automáticamente al equipo técnico del cliente.

La aplicación de creación de informes ofrece a los técnicos comerciales de Bayer CropScience un acceso a dos informes cortos mediante los smartphones BlackBerry. Los informes se crean de forma centralizada y se envía a través del modo de inserción a los usuarios. Mientras un técnico se dirige a una cita, puede tener acceso a estos informes desde sus smartphones BlackBerry y recibir las cifras de ventas más actualizadas, así como responder inmediatamente a las necesidades del cliente.

La aplicación de planificación ofrece a los trabajadores con movilidad una gestión diaria personalizada desde sus smartphones BlackBerry. Los usuarios pueden comprobar el número de visitas a un cliente o el tipo de productos que pueden ser del interés del cliente, así como planificar las acciones a emprender.

Ventajas

Bayer CropScience ha creado un entorno que permite aumentar la productividad del personal de ventas con movilidad gracias a la solución BlackBerry y sin tener que realizar inversiones en nuevas infraestructuras de TI. La solución BlackBerry ha desembocado en una mejora en la gestión de los pedidos y garantiza a los usuarios el acceso remoto a la información corporativa actualizada, así como a herramientas de planificación.

Además, con la estructuración del flujo de información a través de formularios e informes, se ha mejorado la calidad de la comunicación y la empresa puede ahora crear estadísticas relacionadas con la actividad del personal, lo que anteriormente resultaba muy difícil.

Paolo Zanzi, Director de organización e innovación en los procesos empresariales en Bayer S.p.A comenta: "nuestra estrategia era la simplificación. Buscábamos una solución que pudiera simplificar el trabajo de nuestro equipo de ventas en sus continuos viajes a empresas y pequeñas granjas. La solución BlackBerry nos ha permitido proporcionarle una forma sencilla de obtener la información que necesita fuera de la oficina, mejorar los flujos de trabajo generales de la empresa, así como racionalizar la gestión de pedidos (uno de los procesos más importantes de nuestro negocio)".

Consulte más información en www.blackberry.co.uk/casestudies

"La solución BlackBerry nos ha permitido proporcionar a nuestros empleados con movilidad una forma sencilla de obtener la información que necesitan cuando están fuera de la oficina, mejorar los flujos de trabajo generales de la empresa, así como racionalizar la gestión de pedidos (uno de los procesos más importantes de nuestro negocio)".

Paolo Zanzi
Director de organización
e innovación en los procesos
empresariales en Bayer SpA