

## MOBILITÉ



DENTSPLY

Source d'inspiration et d'action

**Entreprise :** DENTSPLY  
**Secteur d'activité :** Matériels et fournitures pour dentistes  
**Logiciel :** MEDIATRANSFER  
**Interconnexion :** GPRS  
**Utilisation :** Synchronisations des données métiers et de la messagerie pour la force de vente nomade

**Profil**

Dentsply France, filiale du groupe américain Dentsply International, emploie 170 personnes. L'équipe de vente est constituée de 50 commerciaux et de 20 managers.

**Besoin**

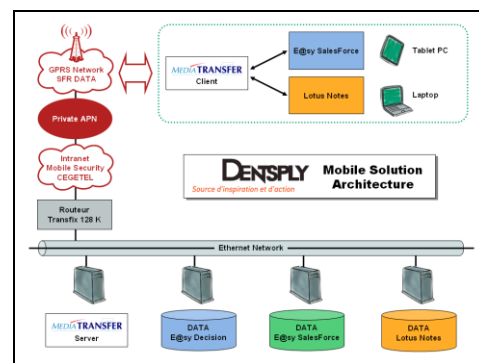
Alors que les commerciaux passaient leurs commandes par minitel depuis leur domicile, la mise en œuvre d'une solution mobile répondait à plusieurs objectifs :

- Améliorer la qualité de service aux clients
- Simplifier les processus métiers
- Automatiser la mise à jour de la base de données clients
- Utiliser au mieux les technologies de communications disponibles

**Solution**

Les commerciaux nomades ont d'abord été équipés d'une tablette PC, d'une application de gestion de force de vente de la société Coheris, et du client MediaTransfer. Dans un premier temps, les synchronisations avec le système central étaient réalisées le soir, par liaison téléphonique. L'évolution vers le GPRS a ensuite amélioré la consultation du stock et le traitement des commandes, les synchronisations s'effectuant désormais en temps réel, sans préoccupation de connexion physique.

Un serveur MediaTransfer (32 accès simultanés), installé au siège, est accessible depuis le réseau GPRS de SFR via une liaison IP privée (ligne Transfix 128 Kb/s).



L'application de gestion de la force de vente permet de planifier les visites commerciales, de présenter le catalogue produits, de préparer les négociations, de consulter les stocks, de prendre les commandes, d'enregistrer toutes les informations prélevées sur le terrain et de suivre les comptes clients.

Le mode synchronisé permet aux commerciaux d'utiliser les terminaux de manière autonome, indépendamment du réseau, en disposant localement des données régulièrement actualisées (clients, stocks, commandes, etc.). Les mises à jours du catalogue produits notamment, représentant d'importants volumes de données, sont rendues possible grâce à la technologie différentielle. MediaTransfer gère les synchronisations de toutes les données de façon totalement automatisée.

**Gains constatés**

- Forte adhésion et responsabilisation des équipes
- Simplicité et fiabilité des communications
- Fonctionnement autonome des postes en cas d'absence de réseau