

ÉTUDE DE CAS

MOBILITÉ



LEVER FABERGÉ FRANCE

Entreprise : LEVER-FABERGÉ
Secteur d'activité : Industrie – produits de grande consommation
Logiciel : **MEDIATRANSFER**
Interconnexion : RTC / RNIS
Utilisation : Synchronisations des données métiers pour la force de vente nomade

Profil

Filiale française du groupe Unilever, Lever-Fabergé France est spécialisée dans la conception et la commercialisation de produits d'entretien et d'hygiène beauté (Sun, Skip, Omo, Persil, Cajoline, Axe, Brut, Signal, Dove, Sunsilk...).

La force de vente est constituée de 100 commerciaux nomades visitant la grande distribution sur tout le territoire national.

Besoin

Le logiciel de CRM utilisé par Lever-Fabergé posait des problèmes lors des transferts de fichiers volumineux de type carnet d'adresses ou données statistiques. La DSI a donc recherché une solution externe pour en gérer la synchronisation. Un second critère de choix portait sur la recherche de simplicité des connexions pour les commerciaux, ces derniers devant également mettre à jour des données destinées à d'autres applications.

Solution

L'infrastructure est composée d'un serveur MediaTransfer 32 voies et d'un serveur de secours, tous les deux situés en Angleterre. Le client MediaTransfer est installé sur chaque PC portable, et prend en charge l'intégralité des échanges (planification, connexions, transferts, contrôles d'intégrité, réintégration des données dans les applications concernées).

Une seule manipulation suffit au commercial pour déclencher la connexion et faire descendre sur son poste tous les éléments indispensables à son travail. MediaTransfer traite les synchronisations de la solution de CRM, ainsi que celles du carnet d'adresse,

des données du logiciel de merchandising, des données statistiques externes, des rapports de suivi clientèle, et également des mises à jour de l'antivirus protégeant chaque poste.

La mise en place de l'application sur les serveurs en Angleterre a été effectuée en une journée par l'équipe chargée du projet, avec l'aide d'un consultant Telelogos. Une journée supplémentaire de formation technique a permis de maîtriser le paramétrage du logiciel, son intégration à l'environnement existant, et son administration en phase d'exploitation. Le déploiement sur les postes des commerciaux a ensuite été réalisé par Lever-Fabergé.

Gains constatés

- Réduction des temps de communication par rapport à la synchronisation intégrée à la solution CRM en place
- Fiabilité des échanges de données et suivi détaillé grâce aux rapports et statistiques
- Simplicité de connexion pour la force de vente (une seule communication regroupe tous les échanges)
- Amélioration de la fiabilité des portables grâce à la mise à jour de l'antivirus

« Le gain de fiabilité des échanges est indéniable, les temps de connexions sont réduits grâce à la synchronisation différentielle, et les commerciaux sont pleinement satisfaits. »

Thierry Tourneur
Responsable des applications ventes de Lever-Fabergé

