



ORBIS AUTOMOTIVEONE Dynamics 365 pour l'engagement des CLIENTS

SOLUTION CRM pour l'INDUSTRIE DES EQUIPEMENTIERS AUTOMOBILES

ORBIS AUTOMOTIVEONE
Dynamics 365 for Customer Engagement



ORBIS AUTOMOTIVEONE

L'industrie des équipementiers automobiles est particulièrement exigeante en ce qui concerne les exigences du système CRM. D'une part, les équipementiers exigent non seulement un haut niveau de qualité des produits, mais aussi, de plus en plus, une coopération plus étroite dans le développement des produits ainsi qu'un service rapide et personnalisé lors du traitement des demandes. D'autre part, la libéralisation du commerce des pièces détachées a entraîné l'apparition de nouveaux marchés et de partenaires commerciaux importants, qui doivent être obtenus par le biais de canaux de vente et de communication basés sur Internet.

Les défis :

- ♦ Concentration accrue des équipementiers et des fournisseurs de premier niveau sur l'activité principale
- ♦ Les vendeurs ont une part accrue de la valeur ajoutée et des responsabilités en matière de développement
- ♦ Accroître la concurrence dans un environnement international
- ♦ Des cycles d'innovation toujours plus courts
- ♦ Intégration étroite des ventes, de la conception, du calcul et des achats
- ♦ Les centrales d'achat bien organisées pour les équipementiers sont en partie confrontées à des structures d'organisation et de communication des vendeurs réparties dans le monde entier

- ♦ Gestion des relations avec la clientèle jusqu'au produit OEM et des relations liées au produit ("Gestion des relations avec les produits")
- ♦ Le processus de demande et de devis est gourmand en ressources et en temps - avec de faibles taux de réussite et des pertes de friction potentiellement élevées lors du traitement
- ♦ Manque de transparence des données, car il n'existe pas de source de données commune
- ♦ Une grande attention à la documentation

Une structure organisationnelle axée sur les clients et des processus de gestion de la relation client appropriés dans les domaines de la vente, du marketing et du service sont donc une condition préalable à une relation commerciale fructueuse. ORBIS, en tant que partenaire SAP et Microsoft de longue date, a développé des solutions CRM sectorielles basées sur Microsoft Dynamics 365, pour les équipementiers automobiles, en tenant compte de ces exigences !

Le développement de ces processus de meilleures pratiques spécifiques à l'industrie de la sous-traitance automobile est basé sur notre vaste savoir-faire SAP, acquis dans le cadre de plus de 200 projets automobiles mis en œuvre, et sur notre expérience acquise dans plus de 500 projets CRM menés à bien. L'analyse comparative continue et l'échange constant d'expériences avec nos clients permettent de développer et d'adapter en permanence les processus à l'évolution des marchés.



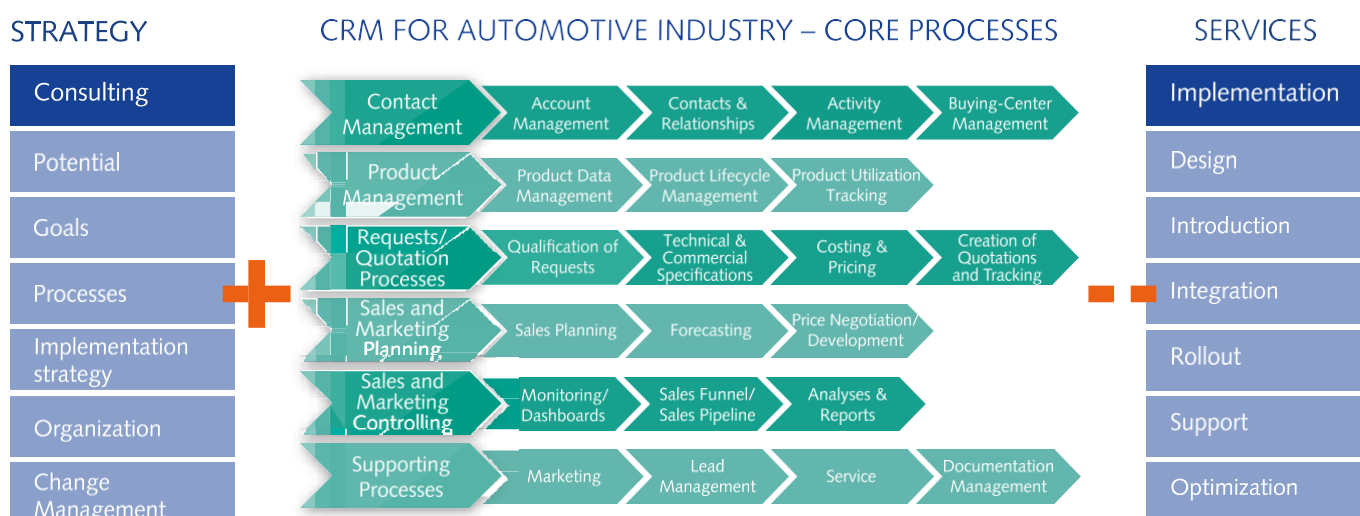
CRM pour les EQUIPEMENTIERS AUTOMOBILES

ORBIS AutomotiveONE, basé sur Microsoft Dynamics 365, prend en charge les besoins spécifiques d'information et de communication pour les processus internes et orientés vers le client avec les constructeurs/OEM ainsi que les fournisseurs de niveau 1 et de niveau N. Basé sur une gestion centralisée des comptes et des contacts, l'utilisateur est soutenu de manière optimale dans son domaine de responsabilité personnel et dans son travail quotidien. Les processus de base d'ORBIS AutomotiveONE comprennent des scénarios de planification intégrés, des processus de demande et d'offre efficaces, une gestion de projet centralisée ainsi qu'une gestion de produits spécifiques. Des processus complets de marketing et de service ainsi que des processus analytiques pour les utilisateurs

et la gestion complètent la solution CRM complète pour l'industrie des fournisseurs automobiles. Les exigences spécifiques de la gestion des comptes clés internationaux et des canaux de vente à plusieurs niveaux via le commerce/le commerce spécialisé sont prises en compte.

En plus de processus documentés et d'une solution sophistiquée, ORBIS et ses partenaires certifiés fournissent, à partir d'une source unique, des conseils pour votre stratégie CRM individuelle et tous les services nécessaires à une mise en œuvre et une introduction réussies dans votre organisation.

Stratégie, SOLUTION et mise en œuvre d'une seule SOURCE



Vos avantages :

- ♦ Relier de manière optimale la gestion des comptes clés, les ventes, le calcul des coûts, la construction, les achats, le marketing et les services dans une plate-forme d'information intégrée au niveau mondial
- ♦ Amélioration de la qualité et harmonisation des processus internes et externes des clients
- ♦ Efficacité accrue du processus d'appel d'offres (délais, sécurisation des ressources, automatisation des processus, obtention d'informations, respect des calendriers)
- ♦ Augmentation du taux de commande pour les nouvelles demandes et du taux de facturation pour les modifications
- ♦ Suivi centralisé de tous les projets (planification, pré-casting, pipeline de vente, historique, information, relations)
- ♦ Transparence de toutes les relations liées aux produits, des listes d'utilisation et des modifications des produits (suivi des prix, mise en œuvre des changements de prix de série, coûts supplémentaires pour les modifications des clients, etc.)
- ♦ Création d'une clientèle durable, rentable et fidèle relations

Contacts

Lee DABANY

Conseiller commercial

Téléphone : +33 (0) 7 83 50 41 68

Courrier électronique : lee.dabany@orbis.fr

En savoir plus



www.orbis.fr/fr/microsoft-by-orbis.html



www.linkedin.com/company/orbis-france



Gold
Microsoft Partner



ORBIS France

7 rue de Dublin, 67300, SCHILTIGHEIM

Immeuble Ordinal, Rue des Chauffours, 95000, CERGY-PONTOISE

+33 (0) 3 88 33 33 70

Allemagne France Suisse AUTRICHE Pays-Bas USA Chine