



DEM-Group

DEM Group est le fournisseur officiel des équipements de construction et de travaux forestiers John Deere, des machines minières et de construction Hitachi, des engins du groupe Wirtgen, des groupes électrogènes et mâts d'éclairage Atlas Copco et des centrales à béton SIMEM pour le nord, l'ouest et le centre de l'Afrique.

Business Solution
Distribution & Retail

Sector
Distribution

Collaborators
44

Website
www.dem-group.com

CHALLENGE

L'entreprise dispose de bureaux de représentation dans 11 pays d'Afrique. Chaque pays dispose de spécificités commerciales qui lui sont propres. Liste de prix, documentations, langues, gestion de la tva...

DEM group a installé Odoo CRM pour suivre les différentes opportunités et améliorer les prévisions commerciales. Le système mis en place ne répond pas aux besoins spécifiques des pays, est peu utilisé par les commerciaux et ne permet pas de faire les devis aux clients. Beaucoup de développements spécifiques ont rendu le système très lourd à gérer et à migrer.

Le défi du projet: améliorer l'implémentation du système pour répondre aux besoins des utilisateurs et apporter une valeur ajoutée dans le processus commercial.

SOLUTION

DEM group a fait appel à l'expertise de Eezee dans la mise en place de Odoo pour améliorer la prise en main

de l'application par les utilisateurs.

L'objectif prioritaire est la création des devis par les commerciaux. La réalisation des devis est une priorité pour les utilisateurs. Pour atteindre cet objectif, les applications de vente ont été mises en place intégrant tous les aspects spécifiques par marché comme les calculs de la tva, les templates de devis, les listes de prix, les descriptions de produits dans toutes les langues....

Le système a également été simplifié et automatisé pour accélérer le processus de création des devis par les commerciaux.

RESULTS

Aujourd'hui les 44 utilisateurs de la plateforme commerciale réalisent leur devis dans le système avec succès. Plutôt vu comme une contrainte, les utilisateurs considèrent le système actuel comme apportant une vraie valeur ajoutée. Le système est flexible et adapté à leur marché. La création de devis est accélérée ce qui est tout bénéfique pour l'entreprise. De plus, le management dispose d'un outil important pour suivre l'évolution de ses opportunités et la prévision des ventes futures.

Sybille Godin

Project Manager

sybille.godin@eezee-it.com

+32 10 87 00 24



Modules

Comptabilité

CRM

Inventaire

Facturation

Achats

Ventes