



Tecnologías para la movilidad empresarial, transformando la relación con el cliente en Frit Ravich

La movilidad empresarial se ha convertido en un activo de gran valor para potenciar la productividad en los negocios facilitando modelos de trabajo más flexibles, así como una relación con los clientes acorde con las nuevas necesidades de omnicanalidad. En este contexto, Frit Ravich ha apostado por mejorar en este aspecto con un objetivo claro: centralizar sus esfuerzos comerciales en el cliente con un cambio hacia la venta consultiva.



A lo largo de los últimos años hemos asistido a la consolidación de la movilidad como una de las principales tendencias en el ámbito empresarial. Está demostrado que la adopción de tecnologías móviles y la implementación de soluciones *cloud* permiten a las compañías gozar de una mayor flexibilidad, impulsar un uso inteligente del tiempo y ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Por todo ello, en un contexto como el actual, en el que la transformación digital se ha posicionado como un elemento imprescindible para garantizar la competitividad, las organizaciones requieren de nuevas estrategias y soluciones de movilidad que les ayuden a impulsar su crecimiento. No obstante, en la implementación exitosa de este tipo de proyectos confluyen dos elementos a tener en cuenta. Por un lado, la necesidad de promover

un cambio de filosofía interna que permita fomentar nuevos roles y modelos de trabajo que aseguren un aprovechamiento del potencial que ofrece la tecnología. Por otro lado, la importancia de colaborar con un *partner* externo que aporte el conocimiento y la experiencia necesarios ya que, como explica Virginia Vera, CIO de Frit Ravich, “es extremadamente complicado que una compañía pueda recorrer por sí sola el largo y dificultoso camino que supone una iniciativa de transformación digital”.

FRIT RAVICH, CASO DE ÉXITO EN MOVILIDAD EMPRESARIAL DENTRO DEL ÁREA COMERCIAL

La experiencia de Frit Ravich supone precisamente un caso paradigmático para ilustrar los retos y beneficios de la movilidad empresarial. Con más de 50 años de experiencia, la compañía destaca por un **modelo de negocio dual** que combina la producción de más de 800 referencias de patatas chips, snacks y frutos secos, con la distribución de productos para más de 3.000 marcas del sector de la alimentación. Frente a un contexto de gran competencia y ante la necesidad de optimizar costes, Frit Ravich decidió confiar en Seidor como *partner* tecnológico para implantar un **proyecto de transformación digital** que permitiera impulsar la venta consultiva.

El principal objetivo de esta iniciativa consistió en dotar a los **más de 420 trabajadores** que integran el área comercial de nuevas **soluciones de movilidad**. Frente a la complejidad que supone una gestión comercial eficaz para una compañía que realiza una media de 280 rutas al día y gestiona más de 47.700 puntos de distribución, la tecnología supone un aliado indispensable.

“Nuestro modelo de negocio nos permite generar una gran cantidad de datos e inteligencia de mercado. Sin embargo, sin unos buenos canales digitales toda esta información se pierde. Es por ello que la tecnología es vital para estructurar la información y ponerla a disposición de nuestro equipo comercial, fomentando una toma de decisiones capaz de generar valor añadido para los clientes”, destaca Vera.



Desde que hace más de una década, Seidor se responsabilizó de la implementación de SAP como software de gestión para Frit Ravich, ambas compañías mantienen una estrecha colaboración. Tras un exhaustivo estudio de las necesidades y canales existentes, se decidió implantar la solución **Seidor Sales, basada en la plataforma de movilidad de SAP**, permitiendo el funcionamiento online y offline y asegurando la integración con los sistemas corporativos de backoffice del ERP de SAP.

“Desde el inicio del proyecto, en Seidor hemos tenido claro el factor crítico y la dificultad de ofrecer a una fuerza de ventas tan amplia la información que necesitan, de forma personalizada y en el momento adecuado. La usabilidad y el rendimiento de la solución han sido algunos de los puntos clave del proyecto y han supuesto un gran reto.

No obstante, tanto Seidor Sales como SAP Mobile Platform, nos han dado la flexibilidad necesaria para conseguirlo”, explica Jordi Llop, Co-Director del Área de Movilidad de Seidor.

El impulso de la movilidad comercial dentro de la compañía se ha visto reflejado en el desarrollo de nuevos recursos como la creación de un catálogo digital, un nuevo mapa de rutas, funcionalidades para la gestión de incidencias, stock y tracking de pedidos, entre otros. Gracias a esta apuesta por la tecnología, el equipo comercial de Frit Ravich ha iniciado una evolución de una venta tradicional de reposición, con un vendedor equipado con un terminal y focalizada en la eficiencia de la entrada de pedidos, hacia la posibilidad de ofrecer un tipo de venta más consultiva, siendo capaces de ofrecer mayor valor añadido a sus clientes y propuestas mucho más personalizadas a través del data.

“Desde el departamento de movilidad de Frit Ravich, este proyecto suponía un punto de inflexión y una revolución con respecto al modelo anterior de gestión. Partíamos de una herramienta de trabajo que nos resultaba útil para la gestión de los pedidos y el día a día del equipo comercial, pero que operaba de una forma muy genérica y recogía la información a través de un único canal. Gracias a la labor realizada por Seidor, contamos con nuevas herramientas digitales que nos permiten un acercamiento a nuestros clientes y potenciales totalmente distinto, en el que prima la generación de un valor compartido”, destaca Jordi Domènech, Àrea Manager de Frit Ravich.

SEIDOR MOBILITY, ESPECIALIZACIÓN EN SOLUCIONES DE MOVILIDAD

Como compañía pionera en el ámbito de la movilidad empresarial, Seidor acumula una amplia experiencia ofreciendo este tipo de soluciones a sus clientes. La oferta en movilidad abarca soluciones propias o a medida basadas en las últimas tecnologías móviles y web, infraestructuras on-premise, SaaS y la integración con las más potentes plataformas PaaS como SAP Cloud Platform y Microsoft Azure.