



cliente

Me.Di.Com. S.r.l.

settore merceologico

elettromedicale

numero addetti

15

fatturato

3,2 milioni di Euro

sito internet

www.medicom.it

soluzioni Zucchetti in uso:

> **Ad Hoc Revolution**

Partner Zucchetti:

H.S. Systems opera da oltre trent'anni in qualità di System Integrator di sistemi hardware e software. L'area Unit ERP e Business Analytics è specializzata in soluzioni innovative per la gestione e l'automazione dei processi aziendali, l'integrazione applicativa e lo scambio di dati, l'ottimizzazione della gestione della supply chain e la gestione innovativa dell'area produzione e della simulazione della pianificazione.



Via Castromediano, 131-135 - 70126 - Bari
Via Emilio Motta, 7 - 20147 - Milano
Tel. 080 202.2000 - Fax 080 553.1734
email: info@hsnet.it
www.hssystem.it



Vendita, amministrazione e finanza, provvigioni agenti: tutto in un click con Ad Hoc

La Me.Di.Com. è presente nel mercato dell'imaging dal 1987 con prodotti per la radiografia medica, l'ecografia, la cardiologia, il monitoraggio, impianti TC e RM, sistemi per la digitalizzazione e l'archiviazione delle immagini. Forte della sua pluriennale esperienza, Me.Di.Com. ha raggiunto da tempo un'importante capacità operativa nel settore elettromedicale. La struttura operativa della società è composta da uno staff di quindici persone ed è costantemente in crescita; è suddivisa secondo le necessità della produttività e per rispondere in pieno alle esigenze dei clienti.

Esigenze del cliente

Il forte sviluppo commerciale di Me.Di.Com. e la rappresentanza di marchi di prestigio quali AGFA ed ESAOTE, hanno posto l'azienda di fronte alla necessità di rivedere completamente il sistema informativo gestionale, che risultava carente e non in grado di far fronte alle nuove esigenze gestionali. La struttura di vendita basata sull'agenzia, la struttura di supporto e la mancanza di un sistema informativo unificato generavano numerosi processi manuali e rallentavano il processo di evasione e di controllo. Anche l'assegnazione delle provvigioni e degli incentivi agli agenti, caratterizzata da differenziazioni in base alla tipologia di agente, non era più gestibile manualmente e richiedeva sistemi di controllo e verifica.

Progetto realizzato

Me.Di.Com., con il supporto di H.S. Systems - Partner Zucchetti e dell'Agenzia Zucchetti General Software che opera in Puglia e Basilicata, ha adottato la nuova soluzione ERP Ad Hoc Revolution, risolvendo, grazie alla sua ampia copertura funzionale, le esigenze relative alla gestione delle offerte e delle trattative di vendita, degli ordini, delle provvigioni agenti e della logistica sia lato rivendita che lato agenzia. Inoltre, sono stati risolti tutti i problemi relativi all'area di amministrazione e finanza. In particolare, il Cliente è riuscito a gestire tutto il processo di vendita dall'offerta, con il supporto alla generazione di documenti di vendita "complessi" con layout strutturato, alla generazione automatica degli ordini Cliente, fino all'emissione di DDT e fatture. Il tutto integrato alla tracciabilità dei documenti (Versioning dei documenti di offerta, storia dei documenti di vendita, ecc.). Per quanto riguarda la gestione degli agenti e delle provvigioni, il Cliente è riuscito a risolvere la doppia gestione sia lato rivendita che lato agenzia ed è ora in grado di tenere sotto controllo le provvigioni da

dare ai propri agenti con la generazione automatica del calcolo provvigionale, dei documenti di sintesi e della gestione delle ritenute. Con i moduli di Amministrazione, Finanza e Logistica Me.Di.Com. è riuscita a condividere in modo rapido tutte le informazioni e a rendere più efficiente tutto il processo legato alla vendita e agli acquisti, generando report statistici rapidi e chiari.

Perché Zucchetti?

Risponde la Dott.ssa Maria Genghi Amministratore Unico

Eravamo alla ricerca di una soluzione software che consentisse la risoluzione di tutte le problematiche tipiche di un'azienda che opera sul territorio anche come Agenzia, con la rappresentanza di marchi di prestigio e la fornitura di soluzioni complesse. Grazie a H.S. Systems, Partner Zucchetti e a General Software, Agenzia Zucchetti di Puglia e Basilicata, che con la loro professionalità e competenza tecnica e dopo un'analisi approfondita hanno saputo cogliere le nostre esigenze, siamo riusciti a personalizzare la nuova soluzione ERP Ad Hoc Revolution rispettando i tempi di progetto e abbiamo avviato i moduli relativi all'area contabilità, magazzino e vendite nel pieno rispetto delle esigenze e dei tempi aziendali. Abbiamo particolarmente apprezzato la soluzione progettata per il grande supporto alle attività di vendita che nel nostro specifico settore riguardano componenti e forniture complesse ed articolate: oggi tramite la gestione personalizzata del modulo offerte generiamo automaticamente documenti di vendita di varie pagine e con un layout strutturato. Notevole apprezzamento per l'implementazione delle funzionalità di datawarehousing sull'intero portafoglio delle offerte, che ci consente un'analisi dettagliata dei dati, nonché per tutte le funzionalità del modulo di gestione delle provvigioni agente che hanno velocizzato e semplificato l'intera gestione aziendale.