

Williamson-Dickie Europe GmbH / Herr Torben Nöckel



„Dank der vielen Funktionen macht i-Deal das Leben im Außendienst leichter“

Was hat Sie zum Einsatz einer mobilen Auftragserfassung-Software bewogen?

Das Thema Zeitersparnis war eins der wichtigsten Argumente zur Einführung einer mobilen Auftragserfassung.

Welche Entscheidungskriterien gab es für Sie bei der Auswahl der Lösung?

Es sollte ein optisch ansprechendes und von der Handhabung her einfaches Tool zur Auftragseingabe sein.

Diese Voraussetzungen erfüllte i-Deal im Vergleich zu anderen Programm am besten.

Zudem hinterließ die erste Kontaktaufnahme einen bleibenden positiven Eindruck.

Welche Herausforderungen gab es für Sie bei der Umstellung / Einführung?

Durch die Strukturierung der CSV- Daten ergaben sich anfängliche Schwierigkeiten, da jegliche Daten manuell erstellt wurden.

Das Handbuch war hierbei sehr hilfreich.

Welche Vorteile haben Sie jetzt mit dem Einsatz?

Mit i-Deal haben wir nun die Möglichkeit, jegliche Kundenbedürfnisse von Aufträgen, Reklamationen, Bestückungsvorschlägen etc. schnell und einfach direkt mit dem Kunden zu bearbeiten.

Zudem können wir unseren Kunden nun eine sofortige Antwort bezüglich der Lieferfähigkeit oder aber rückständiger Aufträge geben.

Kurzprofil

Unternehmensgröße:
Europa = ca. 300 Mitarbeiter

Branche: Textilbranche

Tätigkeit: Key Account Manager

ERP: JBA / aktuell keine Anbindung zu i-Deal

Version: i-Deal solo / FTP
Der Import erfolgt über CSV Files, die vom Kunden komplett in Eigenarbeit erstellt werden. Der Kunde nutzt Varianten-Artikel.

www.dickies.eu