

SDMO Industries

Augmenter l'efficacité commerciale de plusieurs centaines de vendeurs répartis dans plus de 150 pays grâce à Cameleon

Troisième constructeur mondial de groupes électrogènes, SDMO Industries propose à ses clients une large gamme de produits, des groupes électrogènes portables pour un usage professionnel ou personnel, aux puissantes centrales d'énergie réalisées «sur mesure». Pour la vente de ses produits, SDMO Industries a une véritable approche multi-canal : service commercial central, filiales et bureaux à l'étranger, agents commerciaux et distributeurs.

Le déploiement homogène de son offre produit sur cette multiplicité de canaux commerciaux est un enjeu important pour SDMO Industries. Cette stratégie de développement s'appuyant sur la vente multi-canal doit être accompagnée par la mise en place d'outils spécialisés et dédiés.

Depuis plusieurs années, SDMO Industries fait confiance à Cameleon pour :

- La vente des produits standards et configurables, et des services associés,
- L'application des règles métier par les commerciaux,
- La génération dès la commande des données techniques dans le système ERP.



«Au siège, les résultats déjà obtenus grâce à Cameleon sont spectaculaires : le temps de traitement des dossiers a été divisé par 10 ; le cycle commande-fabrication-livraison par 4. Aujourd'hui notre objectif est de généraliser ces bénéfices à l'ensemble de nos canaux de commercialisation dans le monde et d'améliorer notre efficacité commerciale globale tout en maîtrisant nos coûts opérationnels.»



Pierre Abautret
Directeur des systèmes
d'information



Les enjeux

La mise en œuvre d'une stratégie de croissance au niveau mondial confronte SDMO Industries à plusieurs défis :

Développer de nouveaux marchés et de nouveaux canaux de vente

Avec 75% de son chiffre d'affaires réalisé à l'export, SDMO Industries affiche un développement résolument tourné vers l'international. Sa stratégie de croissance actuelle repose sur la conquête de nouveaux marchés à l'étranger et donc sur la mise en place de nouveaux canaux de vente.

Une politique de commerce multi-canal international permet à SDMO Industries d'optimiser le processus de vente sur tous les marchés et sur tous les canaux existants et à venir.

Harmoniser les méthodes de travail sur l'ensemble du réseau de vente

Avec des commerciaux répartis sur les cinq continents, la mise en œuvre d'une méthodologie de vente et d'outils communs à tous est un véritable challenge qui améliore l'efficacité commerciale globale de la force de vente.

En harmonisant les pratiques commerciales SDMO Industries est capable d'assurer une qualité de service au client égale sur tous ses canaux et facilite la formation des nouveaux commerciaux.

Maîtriser les coûts opérationnels et réduire les délais

Pour SDMO Industries l'automatisation du cycle commande-fabrication est un enjeu stratégique. Elle réduit ses coûts opérationnels grâce à la génération automatique des données techniques et grâce à l'élimination des allers-retours entre ingénieurs, commerciaux et clients. De fait, en améliorant sa réactivité et son professionnalisme, SDMO Industries augmente la satisfaction de ses clients, ses performances commerciales et, dans le même temps, son image.

La solution

Sur le terrain, la solution Cameleon permet aux commerciaux de SDMO Industries :

- De disposer de tout le catalogue produit propre à leur marché,
- De personnaliser rapidement des générateurs électriques en adéquation avec les spécificités clients,
- De réaliser des devis fiables et attractifs et de transférer automatiquement la commande au système ERP.

Pour les groupes électrogènes configurables, Cameleon génère et transmet automatiquement les gammes et nomenclatures de fabrication vers le système en place chez SDMO Industries.

SDMO Industries généralise l'usage de Cameleon dans l'entreprise grâce à sa plateforme de commerce multi-canal permettant à tous ses commerciaux aux quatre coins du monde :

- De consulter un catalogue rassemblant produits standards, configurables et les pièces détachées associées,
- De personnaliser les groupes électrogènes et de passer commande en ligne.

Rapidement la solution de commerce multi-canal Cameleon utilisée en France (siège et 7 agences commerciales) est étendue dans les filiales et bureaux à l'étranger soit quelques 300 agents commerciaux et distributeurs répartis dans plus de 150 pays.



Les avantages

L'équipement des forces de vente mobiles et sédentaires a permis d'optimiser l'ensemble de la commande du lead à la fabrication. Seules quelques minutes suffisent désormais pour réaliser un devis et la génération des données de production est instantanée. La définition des produits est devenue extrêmement fiable, car Cameleon vérifie leur conformité avec les règles et contraintes commerciales et industrielles dès la prise de commande. Globalement, Cameleon a amélioré la réactivité de l'entreprise, réduit les coûts de vente et permis à SDMO Industries de fournir le bon produit au bon moment.

Avec le déploiement mondial de la solution Cameleon sur tous ses canaux commerciaux, SDMO Industries généralise ces bons résultats à l'ensemble de son activité commerciale. L'entreprise bénéficie également d'une plus grande cohérence sur l'ensemble de son réseau commercial, d'une meilleure communication et de vendeurs mieux formés. Sa plateforme de commerce multi-canal Cameleon accompagne sa stratégie de croissance internationale.