

LA EMPRESA

Agosto 2020

En el año 1988 se funda en Argentina **Aliafor S.A.**, como resultado de una alianza estratégica con los principales fabricantes de herramientas diamantadas del mundo. **Aliafor** es una empresa que no detuvo su crecimiento. La clave para lograrlo fue y seguirá siendo, el estricto respeto de cada uno los integrantes de la cadena de comercialización: Proveedores- Aliafor- Comerciantes- Consumidores. Como así también el doble control de calidad realizado a cada uno de los productos.



“Trabajamos con Softlatam hace años casi 30 años. Por medio de sus sistemas llevamos adelante la digitalización completa de Aliafor. Confiamos en sus productos y en sus metodologías de implementación”, comenta Guido Medrisch, uno de los dueños de Aliafor.

EL DESAFÍO

Aliafor está en constante expansión brindando productos de alta calidad para el segmento de la construcción. Asimismo es una compañía- que siempre- se plantea desafíos para seguir creciendo. Algunos de ellos son: automatizar la toma de pedidos de su amplia red de vendedores, reducir los tiempos de trabajo, potenciar sus ventas y contar con información actualizada en tiempo real para mejorar la toma de decisiones.

LA SOLUCIÓN

Para llevar adelante sus objetivos Aliafor implementó **Tools Pedidos**. Es un Software completamente Web que le permite a la fuerza de venta tomar los encargos de los artículos de forma online durante la visita a sus clientes. Además, el sistema, cuenta con diversas funciones tales como: informe de saldos, altas de clientes, consulta de facturas y Stock disponible. Las transacciones realizadas en **Tools Pedidos** se actualiza en el momento en **Tools ERP**, centralizando toda la información y la gestión en una única base de datos.

Para mantener la seguridad y la confidencialidad de las operaciones hay diferentes niveles de usuarios por ejemplo: cada vendedor tiene solamente acceso a su gestión y el líder del equipo de ventas es el único que puede monitorear todas las tracciones del personal.

Tools Pedidos es un moderno Software para agilizar los procesos de trabajo vinculados a la comercialización de productos. Una vez implementado sus beneficios son inmediatos.

Guido Medrisch, de Aliafor, comenta los resultados de la puesta en marcha de Tools Pedidos: *“Me siento muy orgulloso del sistema. Hicimos un excelente trabajo en equipo con Softlatam. Antes el proceso de toma de pedidos era más largo, llevaba más tiempo. Ahora, en administración aprietan un botón y ya está cargado el pedido.”* También explicó: *“El circuito era: el vendedor mandaba el pedido por mail y el personal administrativo realizaba la carga. Doble el trabajo, doble el tiempo y más posibilidades de errores. Ahora la información generada en Tools Pedidos se actualiza en Tools ERP y sólo hace falta facturar y remitir. La mercadería sale mucho más rápido hacia el cliente, ahorramos tiempo y potenciamos las ventas. Además, en un futuro- no muy lejano- los clientes van cargar sus propios pedidos de forma Online.”*



LOS RESULTADOS

Tools Pedidos además de mejorar los procesos de ventas repercute en otros circuitos de trabajo tales como el administrativo, el de cobranzas y de compras. Es un sistema claramente eficiente que potencia la operatoria de toda la compañía.