



# Teófilo Fontainhas Neto

## Mobile Enterprise

**Teófilo Fontainhas Neto**, parceiro **distribuidor de referência da Unicer** no comércio de variada gama de bebidas, opera também no mercado da transformação e comercialização de frutos secos (Alfarroba), sendo uma das empresas mais antigas no mercado.

A complexidade dos seus serviços e o aumento de volume de negócios levaram a necessidades de gestão de vendas otimizadas e mais complexas. O **Mobile Enterprise** foi implementado com sucesso nesta empresa, que viu modernizado o seu interface de vendas online, respondendo às necessidades de negócio exigidas e em particular à sua equipa comercial.

### SUMÁRIO EXECUTIVO

**Cliente:** Estabelecimentos Teófilo Fontainhas Neto - Comércio e Indústria, SA.

**Sector de Atividade:** Comercialização /Distribuição de bebidas e transformação de alfarroba

**Localização:** São Bartolomeu de Messines

### DESAFIO

- ▶ Mudança de Software;
- ▶ Solução integrada e multiplataforma;
- ▶ Simplificar procedimentos (pré-venda);
- ▶ Aumentar o nível de produtividade.

### ABORDAGEM

Adotar uma solução de vendas online completa e totalmente integrada com o atual sistema de gestão ERP PRIMAVERA.

### RESULTADOS

- ▶ Informação disponível em tempo real;
- ▶ Maior autonomia por parte dos vendedores;
- ▶ Aumento de produtividade;
- ▶ Redução de custos com atualizações;
- ▶ Otimização do procedimento de venda;
- ▶ Redução da dependência da equipa administrativa.
- ▶ Sincronização e acesso direto à informação.

### DESAFIO

**Teófilo Fontainhas Neto**, empresa ligada ao setor da comercialização e distribuição de bebidas deparava-se com vários problemas provocados pela solução obsoleta de pré-venda que tinham ao dispor da sua equipa comercial.

As dificuldades de atualização apresentadas, o acesso limitado à informação por parte dos comerciais e o facto de este apenas ser operacional através de PDA's, representavam lacunas em todo o processo de venda.

*“O nosso negócio exigia novas funcionalidades e urgentes atualizações, nomeadamente ao nível dos processos diretos de venda e online, era necessário uma solução multiplataforma, operacional em dispositivos mais modernos.”*

*Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.*

## ABORDAGEM

Pela parceria e relações comerciais existentes há mais de 10 anos, entre **Teófilo Fontainhas Neto** e **Algardata**, numa das visitas foi apresentado o desafio de procurar desenvolver um projeto conjunto, uma vez que o mercado não apresentava nenhuma solução de integração a um nível tão profundo.

Formalizado o projeto, reuniram-se esforços, *know-how* e tecnologia de topo, dando início ao desenvolvimento do **Mobile Enterprise** – Interface de Vendas Online. Solução online, totalmente integrada e adaptada às necessidades comerciais da organização.

*“A solução **Mobile Enterprise** tem total integração com o nosso **ERP PRIMAVERA**, através de um ponto de acesso à internet, a nossa equipa de pré-venda tem total autonomia para gerir todo o processo de venda junto do cliente.”*

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

## IMPLEMENTAÇÃO

Verificou-se uma implementação complexa desta solução, sendo esta realizada em várias fases para evitar atrasos ou interrupção da atividade do cliente. O processo teve início numa fase de testes, análise e avaliação específica para melhor definir e organizar a equipa de trabalho, nomeadamente a **equipa comercial** por parte do cliente e **key users** para um acompanhamento específico ao longo de todo o processo. Toda esta fase ocorreu antes do arranque em produtivo, para uma otimização de recursos.

O processo de implementação do **Mobile Enterprise** fez-se durante alguns meses. Como é habitual em implementações de novas soluções registaram-se alguns problemas relacionados com a comunicação, devido à cobertura de rede móvel, o que levou a optar por reajustar o nível de documentação e consulta de dados da aplicação. Após a resolução e reajustes necessários, a solução tornou-se mais robusta, completa e fiável, capaz de responder às dificuldades comuns.

*“O fator crítico de diferenciação do **Mobile Enterprise** é a possibilidade de desenvolvimento e personalização da solução às necessidades comerciais da empresa.”*

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

O trabalho realizado entre as empresas **Algardata** e **Teófilo Fontainhas Neto**, apresentou um resultado final favorável às duas organizações. O **Mobile Enterprise**, resultou num interface de vendas online, integrado e multiplataforma (tablets, smartphones, desktop). Interface intuitivo com capacidade de obter informação útil em tempo-real, reduzindo tempo em deslocações por parte da equipa comercial, resultando desta forma, num aumento de produtividade para a empresa e o aumento do nível de satisfação do cliente.

*“Com o **Mobile Enterprise** passamos a ter um fluxo de comunicação bidirecional, quer ao nível do **ERP PRIMAVERA** como da equipa pré-venda.”*

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

## VANTAGENS

- ▶ Interface simples e intuitivo;
- ▶ Otimização do processo de vendas (direto e online);
- ▶ Facilidade no acesso à informação por parte dos vendedores;
- ▶ Desmaterialização de informação;
- ▶ Documentação e relatórios personalizados;
- ▶ Satisfação dos clientes;
- ▶ Aumento das vendas.

## SOLUÇÕES IMPLEMENTADAS

- ▶ **Mobile Enterprise** – Interface de vendas online
- ▶ Integração: **ERP PRIMAVERA** (já existente no cliente)



*“Assente em mais tecnologia e menos recursos humanos, o **Mobile Enterprise** permitiu-nos uma redução de erros no processo de venda de cerca de 25% e consequentemente menos custos com atualizações.”*

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

Página do produto

[www.mobileenterprise.biz](http://www.mobileenterprise.biz)

**algardata**

[comercial@algardata.pt](mailto:comercial@algardata.pt)

[www.algardata.pt](http://www.algardata.pt)

© 2015 Algardata. All rights reserved.