

Antonio Amato S.p.A.

Il cliente

La passione per la pasta della famiglia Amato è una storia antica, che affonda le sue radici nel lontano 1868. In quell'anno nascono i primi impianti di produzione della 'Società Rinaldo', azienda rilevata dalla famiglia Amato e trasformata in 'Rinaldo&Amato' per essere quindi assorbita nella nuova e modernissima società 'Antonio Amato & C. Molini e Pastifici S.p.A.', costituita a Salerno nel giugno del 1958. Anche nei successivi 40 anni l'azienda è stata protagonista di una crescita significativa: la produzione è stata progressivamente ampliata e ammodernata, le tecniche produttive sono state affinate fino ad ottenere standard qualitativi elevatissimi.

Quella che ieri era una piccola fabbrica di pasta è oggi una grande realtà di successo.



Lo stabilimento della Antonio Amato si estende su un'area di 75.000 mq nella zona industriale di Salerno e comprende un impianto per la ricezione e la prepulitura del grano, un modernissimo pastificio e due molini specializzati: uno adibito alla lavorazione del grano duro da cui si produce la semola per la pasta, e uno destinato alla macinazione del grano tenero da cui si ricavano le farine; con 160 dipendenti e circa 2500 qt di pasta prodotta al giorno. In Italia, per il comparto Pasta, Antonio Amato è presente con ben 121 referenze di Pasta di semola di grano, 24 formati de "Gli Speciali", 10 formati di Pasta all'Uovo e 6 formati de "Gli Specialissimi", la linea trafilata al bronzo.

Le esigenze di Amato

La rete di vendita di Antonio Amato sul mercato italiano, costituita da circa 40 agenti, richiedeva una sempre più evoluta automazione del processo di acquisizione degli ordini e del flusso informativo dei dati commerciali e contabili già disponibili.

La dislocazione della forza vendita distribuita su tutto il territorio nazionale ha imposto la scelta di un sistema tecnologicamente evoluto in grado di soddisfare sia le necessità informative immediate che le esigenze ulteriori legate allo sviluppo delle attività della direzione commerciale.

La soluzione SAP Enterprise Portal - CRM

Exprivia ha realizzato un progetto di Implementazione scenario SAP Enterprise Portal su SAP CRM per la gestione della forza vendite utilizzando la tecnologia SAP Netweaver 7.0.

La soluzione in oggetto e l'esperienza di Exprivia nel settore Food hanno portato ad una completa copertura degli obiettivi del cliente, senza comportare difficoltà operative anche per quegli agenti non "tecnologicamente evoluti".

Dal punto di vista tecnologico Exprivia ha utilizzato e customizzato al meglio la piattaforma SAP CRM con la contestuale mappatura dei processi di campo e direzionali.

Gli scenari coperti sono stati:

- ✓ Sales Force Automation (acquisizione ordini di vendita)
- ✓ Sales Force Automation (gestione incassi da cliente via WEB)
- ✓ Customer Service
- ✓ Prospect via Portale
- ✓ Integrazione con Amministrazione



Benefici:

Grazie all'introduzione della nuova soluzione, si è giunti alla totale sostituzione degli ordini di vendita acquisiti "sul campo" e inviati in sede via fax per la successiva acquisizione a sistema, con la compilazione degli ordini direttamente online, mediante una struttura di "copia commissione" identica a quella utilizzata in formato cartaceo. La soluzione ha consentito così, di mantenere inalterate le abitudini degli agenti nella imputazioni dei dati necessari. Si è giunti così ad ottenere:

- ✓ Rapida acquisizione degli ordini
- ✓ Acquisizione via portale web da qualsiasi postazione
- ✓ Riduzione degli errori di trascrizione
- ✓ Dati sempre aggiornati in tempo reale
- ✓ Puntuale gestione delle autorizzazioni e della visibilità per singolo agente
- ✓ Analisi via portale

Oltre che a livello di forza vendita, la nuova soluzione ha portato notevoli benefici alla Direzione Commerciale che, attraverso il flusso informativo proveniente dagli agenti e consultabile in tempo reale, può facilmente controllare, gestire, risolvere e verificare tutta l'attività commerciale.

