

## CAS CLIENT

## Mise en mobilité de la force commerciale chez SEMIN

### La problématique et les objectifs

A l'origine du projet : la demande de la force commerciale de disposer d'un outil permettant aux commerciaux itinérants de **consulter, à distance, et à tous moments, un historique de ventes** par client et articles (minimum 2 années), les aidant ainsi dans la préparation de leurs rendez-vous.

Cet outil doit permettre un accès rapide et facile aux données, ne nécessitant pas de formation informatique à la base.



Créée en **1838**, **SEMIN** est une entreprise familiale spécialisée dans la fabrication des colles et enduits pour **plâtriers, peintres et carreleurs**.

Les clients de l'entreprise sont principalement des **négoce**s et **grandes surfaces de bricolage**.

### Les préconisations

Au vu des besoins exprimés par la société SEMIN, l'équipe Mobilité de RBS a préconisé son offre **Moby**, sur PDA. Conçu comme un progiciel, **Moby** dispose de fonctionnalités à la fois standardisées et paramétrables.

Opérationnelle rapidement, cette solution requiert une **formation d'une journée seulement**.

Toutes les nuits, l'ERP Navision exporte les données à jour (commandes, factures, règlement, tarifs...) vers la base de données Moby. Dès le lendemain matin, les commerciaux peuvent synchroniser leur PDA via leur téléphone portable. Ils disposent alors de toutes les informations à jour.

## CAS CLIENT

### Déroulement du projet

Bien que **Moby** ait été intégré rapidement dans l'organisation de l'entreprise, il a fallu passer au-delà de certaines réticences. L'étape la plus difficile pour les équipes en charge du projet, a été de susciter l'adhésion des commerciaux les plus réservés quant à l'apport réel d'un outil informatique dans la gestion de leur activité quotidienne.

Au final, les 15 futurs utilisateurs ainsi que le Directeur administratif et financier de SEMIN se sont mobilisés pour la mise en place rapide de la solution. Ils ont étroitement collaboré avec un chef de projet, un commercial et un responsable technique RBS.

### Résultats obtenus

Pour Jean-Louis Koch, directeur administratif et financier chez SEMIN, le constat au niveau de la dynamique de la force commerciale est clair : « il y a un AVANT et un APRES **Moby** ». « **Moby a en effet permis de créer un véritable lien entre les commerciaux dispersés aux 4 coins de la France et le siège**, renforçant ainsi la cohésion et le sentiment des commerciaux d'appartenir pleinement à l'entreprise ».

“ **Il y a un  
AVANT et  
un APRES  
Moby** ”

Jean-Louis Koch  
Directeur Administratif et Financier  
SEMIN

Par ailleurs, grâce à la rapidité d'actualisation des informations (commandes) **les commerciaux gagnent en réactivité** : ils peuvent vérifier la concrétisation de leurs actions menées la veille et réagir immédiatement. La gestion de leurs clients est ainsi beaucoup plus proactive.

### Planning

L'ensemble du projet a duré **6 mois**. L'outil est en place depuis février 2005.