



## RBS Moby relie le commercial au système d'information de l'entreprise

**Mobilité.** Faciliter le travail du commercial sur le terrain est la priorité de la société d'ingénierie en informatique RBS, qui vient d'apporter des améliorations à son produit phare RBS Moby. L'application, qui permet de disposer de l'historique d'un client sur tout type de terminal, est désormais interfacée avec la solution de navigation TomTom. Tout le fichier client est géolocalisable et le vendeur peut visualiser l'itinéraire pour rejoindre son client sur son GPS. Toutefois, l'effort de RBS a porté sur la communication entre l'application et les systèmes d'information de l'entreprise. *«L'idée était de créer des flux automatisés en fonction de paramètres établis»*, note Marc de Beaufort, directeur commercial de RBS. Ainsi, toute commande d'un certain montant, enregistrée sur le terminal mobile, générera une alerte sur le poste du directeur commercial chargé de valider la vente. La solution RBS Moby pour 10 vendeurs coûte 30000 € HT. ■