

Impuls 5 dedykowany przedsiębiorstwom branży dystrybucyjnej kompleksowo wspomaga realizację efektywnej polityki sprzedażowej. Pozwala efektywnie zarządzać siecią sprzedaży hurtowej i detalicznej. Optymalizuje zarządzanie procesem sprzedaży wg dowolnie przyjętego modelu biznesowego oraz wspomaga realizację nawet bardzo skomplikowanych założeń polityki cenowej. W **Impulsie 5** odzwierciedlony jest cały proces współpracy z klientem, począwszy od rozmów handlowych, poprzez realizację zamówienia, po opiekę serwisową. System wspiera procesy terminowej realizacji zamówień oraz analizuje rozrachunki z klientami. Optymalizuje stany magazynowe i źródła zaopatrzenia. Usprawnia procesy budowy sieci przedstawicieli handlowych i wspiera ich pracę. **Impuls 5** doskonale sprawdza się w przedsiębiorstwach o rozproszonej strukturze działalności. Współpracuje z systemami sprzedaży mobilnej i umożliwia sprzedaż przez Internet.

Impuls 5 dla branży dystrybucyjnej zapewnia:

- indywidualne podejście do klienta oraz przygotowanie takich ofert sprzedaży, które najlepiej spełnią jego oczekiwania
- odzwierciedlenie całego procesu współpracy z klientem, począwszy od rozmów handlowych, poprzez realizację zamówienia, po opiekę serwisową
- wsparcie procesu zakupu materiałów obejmujące:
 - wygenerowanie zapotrzebowania,
 - realizację i analizę ofert dostawców,
 - kontrolę stopnia realizacji zamówień i terminów płatności zobowiązań
- terminową realizację zamówień, umożliwiając dokonywanie rezerwacji towarów oraz realizowanie zamówień partiami w ramach kontraktów długoterminowych, czy też harmonogramowanie dostaw
- kontrolę rozrachunków z klientami - analizując m.in. przyznane limity zadłużenia przyczynia się do wyraźnego spadku poziomu należności, zwłaszcza przedterminowych
- utrzymanie odpowiedniego poziomu stanów magazynowych
- kontrolę nad opakowaniami, zarówno własnymi, jak i obcymi
- współpracę z systemami sprzedaży mobilnej

Impuls 5 umożliwia:

- obsługę klientów hurtowych i indywidualnych
- sprzedaż towarów przez Internet
- optymalne zarządzanie procesem sprzedaży według dowolnie przyjętego modelu biznesowego
- obsługę wszystkich typowych dokumentów sprzedaży oraz tworzenie własnych
- realizację nawet bardzo skomplikowanych założeń polityki cenowej, poczynając od określenia cen podstawowych poprzez marże, rabaty oraz inne dowolnie definiowane składniki cen
- synchronizację pracy wszystkich komórek mających kontakt z klientem oraz ocenę prowadzonych działań
- odzwierciedlenie hierarchicznej struktury magazynu z dowolną ilością poziomów hierarchii oraz identyfikację artykułów z dokładnością do partii towarów, dat produkcji, dat ważności, numerów seryjnych itp. (własny Magazyn Wysokiego Składowania)
- wielowymiarowe analizy sprzedaży (ze względu na kontrahenta, towar, rejon sprzedaży, handlowca itp.)

Kluczowi klienci:

- AN.KA Dystrybucja
- Arcelor Mittal Construction
- Bowim
- Cefarm
- Centrostal Szczecinek
- Części TIR Chlebek
- Del Monte
- Dynapac
- Family Frost
- Ferroma
- Metso Minerals
- Poland Alloys
- Rol-Mar
- Salzgitter Mannesmann Stalhandel
- Selena
- Stomil Sanok Dystrybucja
- YAMO