

# BOARD

## Analisi delle vendite, Forecasting dei costi commerciali e Controllo degli acquisti: **il caso Dental Trey**

### L'AZIENDA: UN LEADER NELLA DISTRIBUZIONE ODONTOIATRICA

I migliori prodotti del settore al servizio dei migliori professionisti: la filosofia aziendale Dental Trey si riassume in queste parole.

La costante ricerca di soluzioni all'avanguardia, la comprensione delle esigenze di un settore in continua evoluzione e la realizzazione di nuovi servizi e progetti per l'affermazione di una cultura odontoiatrica di alto livello, sono stati i fattori di successo per un'azienda che in quattro anni ha raddoppiato la propria rete di vendita, mantenendo tassi di crescita superiori al 10% annuo.

Nata nel 1981 da un'iniziativa familiare Dental Trey conta oggi 100 dipendenti, 10 filiali distribuite sul territorio nazionale e oltre 100 agenti, qualificandosi come un'azienda leader nel settore della distribuzione odontoiatrica italiana.

### LA SCELTA: UNA SOLUZIONE CHE POTESSE CRESCERE CON L'AZIENDA

«L'adozione di BOARD – racconta **Vittorio Tomidei, Responsabile BI di Dental Trey** – risale al 2004, quando in azienda maturò l'esigenza di rafforzare il controllo e migliorare la capacità di monitoring su una rete di vendita che continuava a crescere a ritmi sostenuti».

«La scelta venne effettuata valutando diversi prodotti, in particolare – continua Tomidei – nella fase finale della SW selection confrontammo Microstrategy e BOARD. Sceglieremo BOARD perché si rivelò più flessibile, più semplice da usare e perché grazie al suo ambiente di sviluppo programming-free ci garantiva autonomia nella costruzione delle applicazioni d'analisi».

### LA SOLUZIONE: DALLA SALES ANALYSIS VIA WEB, AL FORECASTING DEI PREMI, ALLA GESTIONE DEGLI ACQUISTI

«Nell'area vendite la soluzione viene utilizzata per fornire via web ad agenti, responsabili di area e responsabili di linea una serie di analisi mirate alle loro esigenze – spiega Tomidei – permettendoci di mantenere a livello centrale un pieno controllo della rete in termini di mappatura geografica delle vendite, di scontistica, di tendenze di prodotto e di andamento delle diverse linee».

«Effettuiamo poi alcune analisi specificatamente mirate a capire quali siano le relazioni tra differenti canali di vendita (web, telefonico, diretto, indiretto) con i prodotti e i clienti, ricavando indicazioni fondamentali all'indirizzamento delle nostre azioni di marketing».

«Oltre alle analisi storiche, effettuiamo dei forecasting sul raggiungimento degli obiettivi di vendita e sull'ammontare dei premi da liquidare, in modo da avere una visione anticipata dei costi commerciali da sostenere durante l'anno».

«Per un distributore – continua Tomidei – anche gli acquisti rivestono un ruolo fondamentale, quindi l'utilizzo di BOARD è stato esteso anche a questa area aziendale, dove viene utilizzato per la valutazione dei fornitori, il controllo sui contratti quadro d'acquisto e chiaramente per le analisi storiche su prezzi e quantità d'acquisto».

### IL SUPPORTO: COMPETENZA E TEMPESTIVITÀ

«Dato che la qualità di una soluzione, dipende anche in buona parte dal supporto che si riceve – conclude Vittorio Tomidei – vorrei spendere alcune parole per **Gruppo Sistema di Cesena** che ci ha seguito con grande competenza tecnica durante l'implementazione di BOARD e ci sta fornendo un'assistenza sul prodotto veramente tempestiva e qualificata».



**La scelta di BOARD è stata pienamente soddisfacente. Siamo riusciti ad ottenere tutto quello che cercavamo con assoluta facilità di implementazione e garantendoci una grande autonomia applicativa**

