



Il Cliente

Pentel, nata nel 1946 per volontà di Yukio Horie, è diventata una delle più grandi società mondiali produttrici di strumenti per scrittura e belle arti, la Pentel Co. Ltd di Tokyo.

Progettare e realizzare innovativi prodotti di qualità da scrittura e disegno per la vita di tutti i giorni è la missione che ancora oggi sostiene il lavoro di Pentel.

Oggi la gamma Pentel propone prodotti estremamente diversificati: dalle penne promozionali alle serie limitate di grande lusso e raffinatezza, articolate sulle due linee Excalibur e Lancelot, in cui la qualità del prodotto si sposa con soluzioni estetiche raffinatissime, legate al ciclo arturiano: penne per pochi, realizzate in numero limitato (300 o 500 pezzi).

Esigenze

L'obsolescenza del vecchio sistema ERP e la necessità di integrare nuovi processi aziendali sono state le leve principali che hanno portato alla scelta della soluzione ERP Microsoft Dynamics NAV, vincente grazie anche alle sue caratteristiche di sistema estremamente flessibile e personalizzabile.

Altre esigenze specifiche hanno portato alla scelta della soluzione Microsoft Dynamics NAV: la possibilità di gestire in modo integrato la problematica dei Kit di vendita e l'integrazione del ciclo attivo verso il mercato della GDO.

Soluzione

La soluzione ha previsto l'ottimizzazione del processo di vendita, permettendo agli agenti di inserire direttamente nel sistema le offerte di vendita. È inoltre prevista una gestione estesa delle promozioni, che possono essere applicate automaticamente sugli ordini di vendita, e una procedura di proposta automatica degli ordini, evadibili in base ad alcune regole fissate dalla società.

Sono state inoltre attivate funzionalità di gestione automatica degli approvvigionamenti, attraverso le funzionalità dei motori di pianificazione (MRP - MPS).

Microsoft Dynamics NAV permette infine la completa gestione delle provvigioni aziendali, dal calcolo automatico alla generazione della fattura degli agenti.

Benefici

Uno dei vantaggi più significativi per il cliente si è rivelata la semplicità di produzione del reporting di fine mese. Sono state in gran parte eliminate le estrazioni e le rielaborazioni in Excel, che comportavano aggravii di tempo e elevata possibilità di errori.

Il management accede direttamente a Microsoft Dynamics NAV, nel quale può verificare i dati aggregati o dettagliati in funzione delle proprie esigenze.

Inoltre il cliente ha inserito i propri documenti commerciali, rendendo così pubbliche, al proprio interno, informazioni che in precedenza erano di "proprietà" dei singoli utenti.

Il Partner



Microsys - Via Antonio da Recanate, 1 - 20124 Milano (MI) - tel. 02.30370701 - www.msyt.it