

180s Goes Live “en vivo” con iVendix de CenterStone – Función de pedidos B2B online disponible 24 horas al día que refuerza la asistencia al distribuidor y el servicio al cliente

7 de octubre de 2008

CenterStone Technologies, Inc., un desarrollador internacional de software para e-comercio B2B basado en la Web para fabricantes que venden a través de canales de distribución especializados, anunció hoy que 180s ha lanzando la aplicación de software iVendix de la empresa esta semana. iVendix aportará a 180s una solución para pedidos online de empresa a empresa (B2B) para sus distribuidores y representantes de ventas. Ahora que 180s entra “en directo” con la aplicación, los distribuidores y representantes de ventas podrán visualizar automáticamente catálogos automatizados, comprobar la disponibilidad de los productos, hacer pedidos y realizar el rastreo y seguimiento del estado de las órdenes utilizando iVendix porque está accesible 24 horas al día a través de la Web.

“Aportar un servicio al cliente superior para nuestras cuentas de distribución especializada es de vital importancia para 180s. A pesar de contar con excelentes productos, también queremos tener la certeza de ayudar a nuestros socios de distribución a mantener sus estantes y lineales siempre provistos con esos mismos productos. Para ello, necesitamos una solución avanzada B2B. Para nosotros, una solución probada es aquella que será adoptada rápidamente por nuestros distribuidores, y en el ocio al aire libre, los deportes de nieve y los sectores de material deportivo, CenterStone se ha convertido en el estándar de la industria. Con miles de distribuidores especializados que ya utilizan su aplicación iVendix, estamos seguros de que los comerciales de 180s no tardarán en adoptar la solución CenterStone. Podemos actualizar fácilmente ofertas especiales a compradores y aportar actualizaciones de nuevos productos o inventario adicional con puntual alcance específico para el comprador. También esperamos que nuestra nueva solución B2B limitará el intercambio de documentos en papel entre nuestros comerciales y representantes de ventas y que reforzará el compromiso de 180s con el medio ambiente”, comentó Susan Shafon, CEO de 180s.

“180s es conocida por ser una marca innovadora que ha capturado rápidamente un amplio porcentaje del negocio de accesorios en los mercados de los deportes activos y estilo de vida. Suya es una línea de producto que los distribuidores especializados necesitan renovar en sus pedidos continuamente, y ahora estos mismos distribuidores van a poder gestionar sus pedidos a su conveniencia, incluso cuando los canales de servicio al cliente tradicionales de 180s estén cerrados. iVendix da servicio a una extensa y variada comunidad de usuarios en rapidísimo crecimiento. Y es precisamente el ritmo de adopción del producto por parte de esta comunidad de usuarios lo que impulsará el rendimiento de la inversión para 180s”, afirmó Tom Detmer CEO de CenterStone Technologies.

Entre las marcas que utilizan actualmente la plataforma de Software como Servicio (SaaS) de CenterStone y que ponen las soluciones de la empresa a disposición de los clientes minoristas y de los representantes de ventas se incluyen: The North Face, JanSport, Vans, Reef and VF Imagewear, parte de VF Corporation (NYSE: VFC); Pearl Izumi; Marmot Mountain, Ex Officio and Marker Apparel, marcas de Jarden Corporation (NYSE: JAH); Under Armour (NYSE: UA); Helly Hansen; Perry Ellis Intl. (NASDAQ: PERY); Geneva Watch Group; Cleveland Golf; SmartWool, una división de Timberland (NYSE: TBL); RipCurl; Billabong; Sport Obermeyer; Smith Optics; Rossignol; Dale of Norway; O'Neill Clothing; Hot Chillys; Petzl; Icebreaker; Four Star Distribution (C1RCA); Fresh Produce Sportswear; Yakima Products; Patagonia Europe; 180s, The Orvis Company y otras.