

Shock Doctor elige CenterStone para e-comercio B2B distribuidores especializados y representantes de ventas dispondrán de una solución basada en Web

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 Shock Doctor ha lanzando la aplicación de software iVendix de la empresa esta semana. iVendix aportará a Shock Doctor una solución para pedidos online de empresa a empresa (B2B) para sus distribuidores y representantes de ventas. Ahora que Shock Doctor 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.

Shock Doctor comprende la importancia de la innovación, y especialmente en estos tiempo de dificultades económicas, disponer de una solución de e-comercio B2B para nuestros comerciales y representantes de ventas es una innovación imprescindible para la eficiencia de una organización dependiente como la nuestra. Con objeto de continuar aportando un nivel de servicio al cliente superior, pensamos que Shock Doctor necesitaba una solución B2B probada que fuera rápidamente adoptada por los usuarios, y la solución iVendix de CenterStone cuenta con ese perfil”, declaró Doug Pedersen, vice presidente de operaciones de Shock Doctor. “Estábamos buscando la mejor plataforma de e-comercio B2B disponible y un proveedor con un historial de ayuda a los clientes a la hora de presentar sus marcas dentro de la comunidad de la distribución especializada. iVendix es un estándar de la industria con una trayectoria demostrada como la solución B2B para gestión de pedidos más ampliamente aceptada. CenterStone ayudará a mantener la facilidad de negocio con Shock Doctor permitiendo a nuestros comerciales y representantes de ventas emitir pedidos 24 horas al día según su conveniencia. En Shock Doctor estamos comprometidos con nuestros socios de distribución, y nuestra nueva solución B2B garantizará que los distribuidores especializados encuentren en nosotros la empresa más fácil donde comprar protectores bucales y otras protecciones deportivas”.

“Shock Doctor se ha sumado a la lista creciente de empresas que realmente comprenden, dada la velocidad con la que los negocios están cambiando y ante el telón de fondo de desaceleración económica, que existe una urgente necesidad de ser más eficientes. Para crecer y prosperar, no basta solo con sobrevivir, los viejos métodos empresariales a nivel de la venta al por mayor tienen que ser sustituidos por procesos más eficientes”, comentó Tom Detmer, CEO de CenterStone Technologies. “Cada vez vemos más y más empresas que se dan cuenta de que su sitio B2B, dirigido a distribuidores especializados y representantes de ventas, es tan importante como su sitio Web B2C, orientado éste a los consumidores. Básicamente, iVendix supone la cimentación para la estrategia de Internet B2B de Shock Doctor para su comunidad de distribución. Además de ser un motor de recepción de pedidos para comerciales y representantes de ventas, nuestra solución de e-comercio B2B ofrece la posibilidad de enviar mensajes de marketing para un público específico y promociones a los clientes, los distribuidores especializados, compradores mayoristas, etc. En realidad, ¿quién gasta más dólares directamente con un fabricante, un consumidor individual o sus distribuidores especializados? Estamos muy animados al ver que Shock Doctor ha reconocido el potencial de iVendix como su solución de e-comercio B2B, y con más de 12.000 usuarios activos de nuestra aplicación B2B basada en Web, estamos convencidos de que, cuando la solución pase a estar “en vivo”, los comerciales no tardarán en adoptar también iVendix para Shock Doctor”, añadió Detmer.

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.