

Icebreaker en vivo con la solución iVendix de e-comercio B2B de CenterStone

8 de agosto 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 Icebreaker ha lanzado la aplicación de software iVendix de la empresa esta semana. iVendix aportará a Icebreaker una solución para pedidos online de empresa a empresa (B2B) para sus distribuidores y representantes de ventas. Ahora que Icebreaker 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.

“Icebreaker se ha sumado a una lista creciente de empresas que comprenden la urgencia de ser más eficientes, dada la velocidad a la que la industria está cambiando y ante el telón de fondo de una economía que se ralentiza. Para tener éxito, 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.

“Icebreaker, al igual que el resto de nuestros clientes, ha comprendido que su sitio B2B, dirigido a distribuidores especializados y representantes de ventas, es tan importante como su sitio Web B2C, que está orientado a los consumidores”, continuó. “Básicamente, iVendix supone la cimentación para la estrategia de Internet B2B de Icebreaker para su comunidad de distribución. A fin de cuentas, los distribuidores especializados – los compradores al por mayor – en realidad, gastan más dólares directamente con un fabricante que con los consumidores individuales, de modo que ofrecerles una solución B2B resulta imperativo. 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.