

CenterStone Technologies, Inc., anuncia que la marca Under Armour ha elegido su solución –iVendix. CenterStone proporciona al servicio Cliente, a los minoristas y representantes Under Armour una solución B2B de gestión de pedidos « en línea », accesible durante las 24 horas del día y los 7 días de la semana vía Internet. La plataforma es operativa y los 4 000 minoristas y representantes de la red pueden desde ahora realizar sus pedidos de pretemporada y sus reposiciones, pero también comprobar la disponibilidad de los productos y seguir el estado de sus pedidos.

«Uno de los elementos fundamentales de nuestra actividad es la calidad del “servicio aportado a los clientes”. Cuando nuestra actividad sigue creciendo a un ritmo rápido, hemos elegido CenterStone Technologies con el fin de mejorar la regularidad y la precisión del tratamiento de los pedidos. Además, observamos que CenterStone nos ha permitido mejorar el servicio que aportamos a nuestros Clientes. Dado nuestro fuerte crecimiento, estamos actualizando y extendiendo nuestros sistemas de informaciones, de los que nuestro ERP SAP forma parte. CenterStone habiendo probado muchas veces su capacidad de integrar su solución con el SAP, esto constituyó un factor importante en nuestra decisión », explica Joseph (« jody ») D. Giles, DSI de Under Armour.

« Es muy bien que la dirección de Under Armour sea a la escucha de sus clientes. El entorno « on demand » que CenterStone ofrece a través de su solución permitirá a Under Armour mejorar fuertemente su productividad comercial. En efecto, se trata de la misma solución B2B que los 7 600 minoristas especializados de nuestra red en los Estados-Unidos y en Europa ya utilizan para las otras marcas que proponen. CenterStone hace aprovechar los minoristas Under Armour de su fuerte adopción en la industria «Outdoor», de los deportes de invierno, deportes de deslizamiento, del surf y de los accesorios de deporte. », declara Tom Detmer, PDG de CenterStone Technologies.

« El equipo de CenterStone Technologies es en contacto cotidiano con los minoristas, y un porcentaje muy elevado de estos últimos ha indicado que deseaban poder realizar pedidos, a su conveniencia, durante las 24 horas del día, 7 días a la semana. En nuestras últimas encuestas, una de las marcas más solicitadas en iVendix era Under Armour. Un recién estudio realizado sobre 3 200 minoristas ha revelado que el 54% de éstos gasta por término medio un 13% más con los proveedores que disponen de soluciones comparables a iVendix. Parece que los minoristas compran más a los proveedores que les facilitan la recogida de pedidos. Basándose en un historial de implementaciones realizadas con éxito con otras marcas, CenterStone desea particularmente poder permitir a Under Armour seguir su fulgurante ascensión. » añade M.Detmer.

Entre las marcas que ponen nuestras soluciones a disposición de sus minoristas y fuerza de ventas se encuentran las siguientes: The North Face, JanSport y VF Imagewear, pertenecientes al grupo VF; Pearl Izumi, marca del grupo Nautilus ; Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear y Planet Earth, pertenecientes al grupo K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, y Fidra Golf, pertenecientes al grupo Quiksilver ; Rip Curl; Billabong ; Sport Obermeyer ;Smith Optics ; Garmont, Bridgedale y Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; O’Neill ; Hot Chillys y muchas más.