



Contacts Média

Christophe de Lussac
Directeur Général Europe
Tél.: + 33 (0) 1 44 89 45 87

cdelussac@centerstonetech.com

Under Armour live sur iVendix

Etablissant ainsi un nouveau standard en matière de solution E-commerce B2B dans l'industrie des articles de sport.

Pour diffusion immédiate, Denver, Colorado, le 24 avril 2007

CenterStone Technologies, fournisseur de solutions de gestion de commandes par Internet pour les professionnels du textile, de la chaussure et équipements, annonce que Under Armour®, basée à Baltimore, Maryland, a choisi la solution, iVendix. CenterStone fournit au service Clients, aux détaillants et représentants Under Armour une solution B2B de gestion de commande « en ligne », accessible 24h/24 et 7j/7 via Internet. La plate-forme est opérationnelle et les 4 000 détaillants et représentants du réseau peuvent d'ores et déjà passer leurs commandes de pré saison et réassort, mais également vérifier la disponibilité des produits et suivre l'état de leurs commandes.

«Un des éléments fondamentaux de notre activité est la qualité du "service apporté aux clients". Alors que notre activité continue de croître à un rythme rapide, nous avons choisi CenterStone Technologies dans le but d'améliorer la régularité et la précision du traitement des commandes. Hors, nous constatons que CenterStone nous a déjà permis d'améliorer le service que nous apportons à nos Clients. En raison de notre forte croissance, nous sommes en train de mettre à jour et d'étendre nos systèmes d'informations, dont notre ERP SAP fait partie. CenterStone ayant déjà prouvé à maintes reprises sa capacité à intégrer sa solution avec SAP, ceci a constitué un facteur important dans notre décision », explique Joseph (« jody ») D. Giles, DSI de Under Armour.

« C'est une très bonne chose que la direction de Under Armour soit autant à l'écoute de ses clients. L'environnement « on demand » que CenterStone offre au travers de sa solution va permettre à Under Armour de grandement améliorer sa productivité commerciale. En effet, il s'agit de la même solution B2B que les 7 600 détaillants spécialisés de notre réseau aux Etats-Unis et en Europe utilisent déjà pour les autres marques qu'ils proposent. CenterStone fait profiter les détaillants Under Armour de sa forte adoption dans l'industrie «Outdoor», des sports d'hiver, des sports de glisse, du surf et des accessoires de sport. », déclare Tom Detmer, PDG de CenterStone Technologies.

« L'équipe de CenterStone Technologies est en contact avec des détaillants quotidiennement, et un pourcentage très important de ceux-ci a indiqué qu'ils souhaitaient pouvoir passer commande, à leur convenance, 24h/24 et 7j/7. Dans nos dernières enquêtes, l'une des marques les plus demandées sur iVendix était Under Armour. Une récente étude menée auprès de 3 200 détaillants a montré que 54% de ceux-ci dépensent en moyenne 13% de plus avec les fournisseurs qui disposent de solutions comparables à iVendix. Il semble que les détaillants achètent davantage aux fournisseurs qui leur facilitent la prise de commande. S'appuyant sur un historique d'implémentations réussies avec d'autres marques,

CenterStone est particulièrement attaché au fait de pouvoir permettre à Under Armour de continuer sa fulgurante ascension. » ajoute M. Detmer.

Parmi les marques qui mettent à disposition nos solutions auprès de leurs détaillants et forces de vente : The North Face, JanSport et VF Imagewear, appartenant au groupe VF; Pearl Izumi, marque du groupe Nautilus ; Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear et Planet Earth, appartenant au groupe K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, et Fidra Golf, appartenant au groupe Quiksilver ; Rip Curl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale et Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; O'Neill ; Hot Chillys et d'autres encore.

A propos de CenterStone

CenterStone Technologies fournit iVendix, un service de gestion des commandes par Internet, disponibles en cinq langues et en plusieurs devises, en Europe et en Amérique du Nord. iVendix permet aux détaillants, représentants et distributeurs du monde entier de consulter 24/24 les catalogues et l'état des stocks actualisé, de passer des commandes de pré saison et réassort plus efficacement avec leurs fournisseurs. En 2006, plus de 300 millions d'Euros de transactions ont été enregistrés sur iVendix. CenterStone renforce la compétitivité des fournisseurs, en optimisant la rotation des stocks sur le point de vente, en réduisant les coûts de fonctionnement du service clients et en favorisant une plus grande réactivité commerciale vis-à-vis des détaillants. Pour en savoir plus sur CenterStone Technologies, basée en France à Paris, et dont le siège est à Denver (Colorado) : www.centerstone-europe.com

Notes de l'éditeur : les noms de marques et de produits mentionnés dans le présent document, peuvent avoir été déposés par leurs propriétaires respectifs.