

## **Shock Doctor choisit la solution d'e-commerce B2B de CenterStone une solution web en ligne pour les détaillants spécialisés et les commerciaux**

Le 15 juillet 2008

CenterStone Technologies, Inc., un développeur international de logiciels d'e-commerce B2B sur le web pour les fabricants qui vendent via les canaux de distribution spécialisés, a annoncé aujourd'hui que Shock Doctor a lancé son logiciel iVendix cette semaine. iVendix va fournir à Shock Doctor une solution de commande en ligne B2B (business-to-business) pour leurs détaillants et leurs commerciaux. Maintenant que Shock Doctor est accessible « en direct » sur l'application, les revendeurs et les commerciaux sont en mesure de consulter les catalogues automatiques, de vérifier la disponibilité des produits, de passer les commandes, et de suivre et surveiller l'état de ces commandes grâce à iVendix qui est accessible 24h/24 7j/7 sur le Web.

Shock Doctor a compris l'importance de l'innovation, et particulièrement dans cette période de difficultés économiques, proposer une solution d'e-commerce B2B à nos détaillants et commerciaux constitue une innovation indispensable pour l'efficacité d'une entreprise en sous-effectif comme la nôtre. Pour continuer à fournir un service client d'exception, nous sentions que Shock Doctor avait besoin d'une solution B2B éprouvée, qui puisse être rapidement adoptée par les utilisateurs. La solution iVendix de CenterStone présente les bonnes garanties pour cela," déclare Doug Pedersen, vice président des opérations chez Shock Doctor. « Nous étions à la recherche de la meilleure plate-forme d'e-commerce B2B disponible, et d'un fournisseur qui a toujours aidé ses clients à construire leur marque au sein de la communauté du commerce de détail spécialisé. iVendix est un standard de l'industrie avec un historique qui en fait la solution de gestion de commandes B2B la plus répandue. CenterStone aide Shock Doctor pour réaliser des affaires plus facilement, en permettant à nos détaillants et commerciaux de placer des commandes 24h/24 et 7j/7 à leur convenance. Chez Shock Doctor, nous nous engageons auprès des nos partenaires détaillants. Notre nouvelle solution B2B assurera que nous sommes également la société qui facilite le plus aux détaillants spécialisés l'achat de protège-dents et autres équipements de protection pour le sport ».

« Shock Doctor a rejoint la liste croissante de sociétés qui comprennent véritablement qu'étant donnée la vitesse à laquelle évoluent les affaires et dans un contexte de ralentissement de l'économie, il y a un urgence à monter en efficacité. Avant même de croître et de réussir, il faut déjà survivre. Les vieilles méthodes de pilotage des affaires dans la vente de gros doivent laisser la place à des processus plus efficaces » commente Tom Detmer, CEO de CenterStone Technologies. « Nous voyons de plus en plus de sociétés qui réalisent que leur site web B2B, qui visent les détaillants spécialisés et les commerciaux, est tout aussi important que leur site web B2C destiné à leurs clients. iVendix est en train de devenir le fondement de la stratégie Internet B2B de Shock Doctor pour sa communauté de détaillants. En plus d'être une machine pour passer commande à destination des revendeurs et des commerciaux, notre solution d'e-commerce B2B peut fournir des messages et publicités de marketing ciblés à ces autres clients, les détaillants spécialisés, les acheteurs en gros. En fait, qui dépense le plus d'argent en direct avec un fabricant, les clients individuels ou leurs détaillants spécialisés ? Nous sommes ravis que Shock Doctor ait reconnu le potentiel d'iVendix pour être leur solution d'e-commerce B2B, et avec plus de 12 000 utilisateurs actifs de notre application B2B en ligne, nous sommes confiants dans le fait que lorsque la solution sera « en direct », les revendeurs adopteront rapidement iVendix pour Shock Doctor » ajoute Detmer.

Parmi les marques qui utilisent actuellement la plate-forme SaaS (Software-as-a-Service) de CenterStone, et qui offrent ses solutions aux clients de détail et aux commerciaux, on peut trouver : The North Face, JanSport, Vans, Reef & VF Imagewear, qui fait partie de VF Corporation (NYSE : VFC) ; Pearl Izumi ; Marmot Mountain, Ex Officio et Marker Apparel, des marques de Jarden Corporation (NYSE : JAH) ; Under Armour (NYSE : UA) ; Helly Hansen ; Perry Ellis Intl. (NASDAQ : PERY) ; Geneva Watch Group ; Cleveland Golf ; SmartWool, une division 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, etc.