

180s passe en direct sur iVendix de CenterStone – Le passage de commande B2B en ligne 24h/24 7j/7 améliore le support aux revendeurs et le service client

7 octobre 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 180s a lancé son logiciel iVendix cette semaine. iVendix va fournir à 180s une solution de commande en ligne B2B (business-to-business) pour leurs détaillants et leurs commerciaux. Maintenant que 180s 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.

« Fournir un service client d'exception à nos concessionnaires spécialisés est d'une importance capitale pour 180s. Même si nous avons d'excellents produits, nous voulons être certains d'aider nos partenaires détaillants à ce que les excellents produits en question soient toujours disponibles dans leurs rayons. Pour ce faire, nous avons besoin de la meilleure solution B2B du moment. Dans notre esprit, une solution éprouvée, c'est une solution que nos vendeurs adoptent rapidement. Et dans les loisirs de plein air, les sports d'hiver et les articles de sport, CenterStone est devenu le standard de l'industrie. Avec les milliers de revendeurs spécialisés qui utilisent déjà l'application iVendix, nous sommes convaincus que les vendeurs de 180s adopteront aussi rapidement la solution de CenterStone. Nous pouvons facilement définir des offres spéciales pour les acheteurs, et fournir des informations sur les nouveaux produits ou des stocks supplémentaires, par le biais d'opérations ponctuelles de sensibilisation spécialement ciblées vers l'acheteur. Nous espérons également que notre nouvelle solution B2B permettra de limiter les échanges de documents papier entre les revendeurs et les commerciaux, et qu'elle renforcera l'implication de 180s dans le développement durable », a déclaré Susan Shafton, CEO de 180s.

« 180s est connue pour être une marque innovante qui a rapidement conquis une grande partie du marché des accessoires pour les activités sportives et la vie quotidienne. C'est une ligne de produits pour laquelle les revendeurs spécialisés peuvent avoir besoin de repasser des commandes à tout moment. Maintenant, ces mêmes détaillants vont enfin pouvoir commander au moment où cela leur convient le plus, même lorsque les canaux traditionnels du service client de 180s sont fermés. iVendix fournit une vaste communauté d'utilisateurs qui se développe rapidement. Et c'est la vitesse d'adoption par cette communauté d'utilisateurs qui sera le moteur du retour sur investissement pour 180s », a déclaré Tom Detmer, CEO de CenterStone Technologies.

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.