

# Icebreaker maintenant en direct sur la solution de E-Commerce B2B iVendix de CenterStone

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

« Icebreaker a rejoint la liste croissante des entreprises qui ont compris l'urgence à devenir de plus en plus efficace, étant donnée la vitesse à laquelle évoluent les affaires et dans un contexte de ralentissement de l'économie. Avant 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.

« Icebreaker, comme tous nos clients, est en train de réaliser que leur site web B2B, qui vise les détaillants spécialisés et les commerciaux, est tout aussi important que leur site web B2C destiné à leurs clients. » continue-t-il. iVendix est en train de devenir le fondement de la stratégie Internet B2B de Icebreaker pour sa communauté de revendeurs. Après tout, les détaillants spécialisés (les acheteurs en gros) dépensent en réalité plus d'argent en direct avec un fabricant, que les consommateurs individuels. Il est donc impératif de leur fournir une solution B2B. Nous sommes ravis que Icebreaker 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 en ligne, nous sommes confiants dans le fait que lorsque la solution sera « en direct », les revendeurs adopteront rapidement iVendix pour Icebreaker », 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.