



Contatti Media

Petzl:

Laurent de la Fouchardière
Direttore della Comunicazione
ZI Crolles
F-38920 CROLLES
Tél.: 04 76 92 09 00
lafouche@petzl.fr



CenterStone Technologies:
Christophe de Lussac
DG Europa
Tél.: 01 44 89 45 87
cdelussac@centerstonetech.com

Petzl sceglie CenterStone per la sua soluzione di e-commerce B2B in Europa e in America del Nord.

Per diffusione immediata. Parigi e Crolles Francia 15 febbraio 2007

CenterStone Technologies, fornitore di soluzioni di gestione d'ordinazione via Internet per i professionisti del tessile, della calzatura e dell'equipaggiamento, annuncia che Petzl, le cui operazioni internazionali sono basate vicino a Grenoble e Salt Lake City per l'America del Nord, ha scelto la soluzione - **iVendix**.

iVendix, fornirà un servizio di gestione degli ordini via Internet ai rivenditori e ai rappresentanti Petzl in Europa e in America del Nord. Quando l'applicazione sarà lanciata questa estate, i rivenditori Petzl europei (prima in Francia e in Austria) e nord-americani, potranno trasmettere i loro ordini di pre-stagione e di riassortimento, nella loro lingua e nella loro moneta locale. Grazie a iVendix, rivenditori e rappresentanti Petzl potranno ugualmente verificare la disponibilità dei prodotti e seguire lo stato dei loro ordini, 24/24, 7/7 via Internet.

Roody Rasmussen, Presidente di Petzl USA, dichiara: «CenterStone offre una soluzione globale di e-commerce B2B che è attualmente utilizzata da diverse migliaia di rivenditori e di rappresentanti della nostra industria. Di conseguenza, una maggior parte dei nostri rivenditori già conosce bene la loro soluzione. Petzl oggi desidera continuare a fornire un ottimo Servizio Clienti ai suoi rivenditori, e offrirli la comodità di un accesso 24/24, 7/7. Ed è per questo che noi ci siamo resi conto della necessità di scegliere una soluzione on-line affidabile e perfettamente testata. A Petzl, siamo fieri della concezione e della fabbricazione di prodotti innovativi e di ottima qualità, e volevamo assicurarci che i nostri strumenti di lavoro rispondono a questi criteri. E un piacere utilizzare i migliori strumenti; in montagna così come in ufficio.»

« L'efficacia del Servizio Clienti è primordiale, qualunque sia la cultura e la lingua. Ci sono migliaia di rivenditori europei specializzati in outdoor che hanno bisogno di accedere facilmente ai prodotti Petzl. In più, i nostri rappresentanti hanno bisogno di conoscere la disponibilità immediata dei prodotti e di seguire lo stato dei loro ordini. Via CenterStone, Petzl rinforzerà la qualità del servizio Clienti e l'efficacia della sua forza vendita. L'aspetto multilingue e multi divise d'iVendix permetterà a Petzl di offrire una soluzione unica per l'insieme delle sue attività in Europa e in America del Nord. I rivenditori del mondo intero saranno tutti di fronte alla stessa sfida: diminuire il tempo trascorso con il servizio clienti del fornitore per dedicarsi di più ai loro clienti. E proprio il vantaggio che offrirà la piattaforma Petzl: i nostri clienti potranno d'ora in poi verificare la disponibilità di un prodotto oppure trasmettere un ordine su dei dati affidabili, quando lo desiderano, 24/24 e 7/7 », aggiunge **Pascal Bonino**, Presidente di Petzl SSA.

Tom Detmer - PDG di CenterStone Technologies: «Siamo quotidianamente in contatto con dei rivenditori, e una percentuale molto importante dei rivenditori « outdoor » desiderano poter ordinare, a loro gradimento 24/24 e 7/7. Nelle nostre ultime indagini, una delle marche le più richieste su iVendix era Petzl. E un'ottima cosa che la direzione di Petzl sia all'ascolto dei suoi clienti. Siamo particolarmente entusiasti all'idea che Petzl abbia scelto CenterStone per creare la sua piattaforma di e-commerce B2B in Europa e in America del Nord. Tenendo conto dei nostri successi con altre marche nell'industria « outdoor », non abbiamo nessun dubbio sul fatto che CenterStone contribuirà alla crescita attuale delle attività di Petzl.»

CenterStone conta fra i suoi clienti le marche seguenti: The North Face, JanSport e VF Imagewear, appartenenti al gruppo VF; Pearl Izumi, marca del gruppo Nautilus ; Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear e Planet Earth, appartenenti al gruppo K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, e Fidra Golf, appartenenti al gruppo Quiksilver ; RipCurl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale e Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; O'Neill ; Hot Chillys e altri ancora.

A proposito di Petzl

Da più di 30 anni, Petzl sviluppa delle tecniche e degli strumenti innovativi utilizzati per tutti quelli che percorrono il mondo «verticale». Fu negli anni 70 che Fernand Petzl creò la società che porterà il suo nome: Petzl, situata a Crolles, vicino a Grenoble. Un'azienda che si specializzerà nell'equipaggiamento di scappate e di speleologia e alla quale noi dobbiamo delle grandi invenzioni: le prime lampade frontali « tutto sulla testa », le prime imbracature di sicurezza di scalata, il primo assicuratore di scalata autobloccante (Grigri nel 1992), il primo manico di ascensione, la prima lampada frontale a LED...Oggi la marca Petzl é strettamente associata all'avventura, all'esplorazione, al salvataggio e a numerosi altri exploit in tutto il mondo della scalata e dell'alpinismo. Possiamo trovare i prodotti Petzl nei negozi del mondo intero, specializzati «Outdoor» oppure negli accessori sportivi. Per maggiori informazioni, collegatevi su www.petzl.com

A proposito di CenterStone

CenterStone Technologies fornisce iVendix, un servizio di gestione degli ordini via Internet, disponibile in cinque lingue e in diverse divise, in Europa e in America del Nord. **iVendix** permette ai rivenditori, rappresentanti e ai distributori del mondo intero di consultare 24/24 i cataloghi e lo stato attuale delle scorte, di fare delle proposte commerciali, di trasmettere più efficacemente degli ordini di pre-stagione e di riassortimento con i loro fornitori. Nel 2006, più di 300 milioni di Euro di transazioni sono stati registrati su iVendix. CenterStone rinforza la concorrenzialità dei fornitori, ottimizzando la rotazione delle scorte sul punto vendita, riducendo i costi di funzionamento del servizio clienti e favorendo una più grande reattività commerciale in rapporto ai rivenditori – contribuendo così a migliorare la relazione fornitore / clienti. Delle informazioni supplementari su CenterStone, situato in Europa a Parigi, e la cui sede é a Denver (Colorado) possono essere ottenute sul sito www.centerstone-europe.com.

Nota dell'editore: I nomi delle marche e dei prodotti menzionati nel presente documento, possono essere stati depositati dai loro rispettivi proprietari.