



Contatti Media

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

Under Armour live su iVendix

*Fissando così un nuovo standard in materia di soluzione E-commerce
B2B nell'industria degli articoli sportivi.*

Per diffusione immediata, Denver, Colorado, 24 aprile 2007

CenterStone Technologies, fornitore di soluzioni di gestione degli ordini via Internet per i professionisti del tessile, della calzatura e delle attrezzature, annuncia che Under Armour®, situato a Baltimore, Maryland, ha scelto la soluzione, iVendix". CenterStone fornisce al servizio Clienti, ai rivenditori e rappresentanti Under Armour una soluzione B2B di gestione degli ordini « on-line », accessibile 24h/24 e 7g/7 via Internet. La piattaforma è operativa e i 4 000 rivenditori e rappresentanti della rete possono fin d'ora trasmettere i loro ordini di prestazione e di riassortimento, e allo stesso tempo verificare la disponibilità dei prodotti e seguire lo stato dei loro ordini.

«Uno degli elementi fondamentali della nostra attività è la qualità del “servizio portato ai clienti”. Quando la nostra attività continua a crescere a un ritmo rapido, abbiamo scelto CenterStone Technologies con il fine di migliorare la regolarità e la precisione del trattamento degli ordini. In più, abbiamo constatato che CenterStone ci ha già permesso di migliorare il servizio che portiamo ai nostri Clienti. Considerando la nostra forte crescita, stiamo aggiornando ed estendendo i nostri sistemi d'informazioni, di cui il nostro ERP SAP fa parte. CenterStone avendo già provato in numerose occasioni la capacità d'integrare la sua soluzione con il SAP, questo ha costituito un fattore importante nella nostra decisione », spiega Joseph (« jody ») D. Giles, DSI di Under Armour.

« E un'ottima cosa che la direzione di Under Armour sia all'ascolto dei suoi clienti. L'ambito « on demand » che CenterStone offre attraverso la sua soluzione permetterà a Under Armour di migliorare fortemente la sua produttività commerciale. In effetti, si tratta della stessa soluzione B2B che i 7 600 rivenditori specializzati della nostra rete negli Stati Uniti e in Europa utilizzano già per le altre marche che propongono. CenterStone fa approfittare i rivenditori Under Armour della sua forte adozione nell'industria «Outdoor», degli sport invernali, sport di scivolamento , del surf e degli accessori sportivi. », dichiara Tom Detmer, PDG di CenterStone Technologies.

« L'equipe di CenterStone Technologies è quotidianamente in contatto con i rivenditori, e una percentuale molto elevata di questi ultimi ha indicato che desideravano poter trasmettere degli ordini, a loro convenienza, 24h/24 e 7g/7. Nelle nostre ultime indagini , una delle marche le più richieste su iVendix era Under Armour. Una recente indagine presso 3 200 rivenditori ha dimostrato che il 54% di questi ultimi spende in media 13% di più con i rivenditori che dispongono delle soluzioni simili a iVendix. Sembra che i rivenditori acquistano di più ai fornitori che li facilitano la presa d'ordine. Basandosi su uno storico d'implementazioni riuscite con altre marche, CenterStone desidera particolarmente potere permettere a Under Armour di continuare la sua folgorante ascesa. » aggiunge M.Detmer.

Fra le marche che mettono a disposizione le nostre soluzioni ai propri rivenditori e forze vendita, trovate: 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; Rip Curl; Billabong; Sport Obermeyer ;Smith Optics ; Garmont, Bridgedale e Icebug ; KHS Bicycles; Dale of Norway; O'Neill; Hot Chillys e altre ancora.

Copyright © 2003-2007 SportsOneSource, LLC All Rights Reserved.
[Terms of Use](#). Read our [Privacy Guidelines](#).