

180s finalmente “live” con iVendix di CenterStone Il sistema di ordinazioni online B2B disponibile 24 ore su 24 migliora l’assistenza ai rivenditori e il servizio alla clientela

7 ottobre 2008

CenterStone Technologies Inc., azienda internazionale di sviluppo di software per il commercio elettronico B2B basato sul Web e destinato alle imprese che vendono i propri prodotti attraverso canali specializzati, ha annunciato oggi che 180s ha lanciato questa settimana l'applicazione iVendix. Grazie a iVendix, 180s potrà disporre di una soluzione di riordino online B2B (business-to-business) per i propri rivenditori e rappresentanti. Adesso che 180s utilizza questa applicazione, rivenditori e rappresentanti possono visualizzare cataloghi automatici, verificare la disponibilità dei prodotti, effettuare ordini e poi monitorarne lo stato grazie all'accesso 24 ore su 24, 7 giorni su sette ad iVendix tramite il Web.

“Per 180s è fondamentale riuscire a fornire un servizio di altissima qualità ai propri clienti che operano nella distribuzione specializzata. Oltre ad offrire ottimi prodotti, vogliamo anche essere certi di aiutare i rivenditori nostri partner a non rimanere mai con gli scaffali vuoti. Per questo abbiamo bisogno una soluzione B2B all'avanguardia. Per noi una soluzione ottimale deve poter essere adottata rapidamente dai nostri rivenditori: sappiamo bene che CenterStone è ormai diventato il marchio più diffuso nel settore del tempo libero, degli articoli sportivi e degli sport invernali. Poiché sono migliaia di operatori del settore della distribuzione specializzata che hanno già adottato iVendix, siamo certi che anche i rivenditori di 180s potranno passare rapidamente a questa soluzione offerta da CenterStone. Grazie ad iVendix è possibile aggiornare le offerte speciali proposte agli addetti agli acquisti e inviare tutte le novità sui prodotti e sull'inventario, con un contatto mirato e tempestivo e sempre con la massima semplicità. Inoltre riteniamo che questa nuova soluzione B2B ci consentirà di limitare lo scambio di documenti cartacei tra rappresentanti e rivenditori e di rafforzare l'impegno di 180s per la sostenibilità ambientale”, ha dichiarato Susan Shafton, Amministratore Delegato di 180s.

“180s è noto come marchio innovativo, che ha saputo conquistarsi rapidamente una vasta fetta del mercato degli accessori nel settore dello sport e del lifestyle. 180s produce una linea che i rivenditori specializzati devono riordinare di continuo: adesso finalmente potranno gestire la procedura di riordino come e quando desiderano, anche quando i canali tradizionali del customer service sono chiusi. iVendix ha raccolto ad una vasta platea di utenti, che continua a crescere a ritmi sostenuti. Sarà proprio questo elevato tasso di adozione da parte della comunità di utenti ad incrementare il rendimento del capitale investito da 180s”, ha affermato Tom Detmer, Amministratore Delegato di CenterStone Technologies.