

## Shock Doctor sceglie CenterStone per l'e-commerce B2B

### Una nuova soluzione basata sul Web presto disponibile per rivenditori specializzati e rappresentanti

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 Shock Doctor ha lanciato questa settimana l'applicazione iVendix. Grazie a iVendix, Shock Doctor potrà disporre di una soluzione di riordino online B2B (business-to-business) per i propri rivenditori e rappresentanti. Adesso che Shock Doctor 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.

Shock Doctor considera l'innovazione un fattore chiave, soprattutto in momenti come questo, in cui l'economia attraversa una fase molto delicata: per questo una soluzione per il commercio online B2B per i nostri rivenditori e rappresentanti è assolutamente necessaria al fine di mantenere l'efficienza di una organizzazione snella come la nostra. Per continuare a fornire un servizio di ottima qualità alla nostra clientela abbiamo ritenuto che fosse fondamentale per Shock Doctor adottare una soluzione B2B di successo e rapidamente implementabile dagli utenti: iVendix di CenterStone ha tutte le carte in regola per soddisfare le nostre aspettative", ha dichiarato Doug Pedersen, Vice Presidente operativo di Shock Doctor. "Stavamo cercando la migliore piattaforma per il commercio elettronico B2B disponibile sul mercato e un fornitore noto per il proprio impegno nell'aiutare il cliente a mettere in risalto il proprio marchio nel settore della distribuzione specializzata. iVendix è ormai una pietra miliare nel settore nonché la soluzione più diffusa per la gestione degli ordinativi. CenterStone aiuterà Shock Doctor a mantenere procedure commerciali estremamente semplici consentendo ai nostri rivenditori e ai nostri rappresentanti di effettuare ordini in qualsiasi momento, 24 ore su 24. Noi di Shock Doctor vogliamo offrire sempre il meglio ai nostri partner: per questo abbiamo scelto una soluzione B2B che farà di noi l'azienda da cui sarà più semplice per i rivenditori specializzati acquistare paragenti e altri dispositivi di protezione per lo sport".

"Shock Doctor è solo una delle aziende, sempre più numerose, che hanno compreso l'importanza di aumentare la propria efficienza in un contesto di rapido cambiamento del settore commerciale e di rallentamento dell'economia. Per crescere e prosperare, invece di limitarsi a sopravvivere, è necessario sostituire le vecchie pratiche utilizzate nel commercio all'ingrosso con procedure più efficienti", ha commentato Tom Detmer, Amministratore Delegato di CenterStone Technologies. "Sono sempre di più le aziende che hanno compreso che il proprio sito B2B, destinato ai rivenditori specializzati e ai rappresentanti, è altrettanto importante di quello mirato ai consumatori. In pratica iVendix andrà a costituire la base della strategia B2B portata avanti da Shock Doctor nei confronti dei rivenditori. La nostra soluzione B2B per il commercio elettronico, oltre ad essere un motore per l'acquisizione di ordinativi per i rivenditori e i rappresentanti, è in grado di comunicare messaggi di marketing e promozioni mirati a quella porzione di clientela costituita dai rivenditori specializzati e dai responsabili degli acquisti all'ingrosso. In realtà, chi spende di più acquistando direttamente dal produttore, un singolo consumatore o i rivenditori specializzati? Siamo veramente lieti che Shock Doctor abbia riconosciuto il potenziale di iVendix come soluzione B2B per il commercio online; siamo sicuri che, trattandosi di una soluzione basata sul Web che vanta oltre 12.000 utenti attivi, i rivenditori saranno stimolati a passare rapidamente a iVendix per Shock Doctor", ha aggiunto Detmer.