

Icebreaker finalmente "live" su iVendix di CenterStone, la soluzione B2B per l'e-commerce

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

"Icebreaker 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.

"Icebreaker, come tutti i nostri clienti, ha compreso che il proprio sito B2B, destinato ai rivenditori specializzati e ai rappresentanti, è altrettanto importante di quello mirato ai consumatori", ha aggiunto. In pratica iVendix andrà a costituire la base della strategia B2B portata avanti da Icebreaker nei confronti dei rivenditori. Dato che i rivenditori specializzati e i responsabili degli acquisti all'ingrosso spendono di più, rispetto ai singoli consumatori, acquistando direttamente dal produttore, è fondamentale fornire loro una soluzione B2B. Siamo veramente lieti che Icebreaker 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 Icebreaker", ha aggiunto Detmer.

Ecco alcuni dei marchi che attualmente utilizzano la piattaforma Software-as-a-Service (SaaS) di CenterStone e che mettono le soluzioni di questa azienda a disposizione dei propri rivenditori e rappresentanti: The North Face, JanSport, Vans, Reef e VF Imagewear, parte di VF Corporation (NYSE: VFC); Pearl Izumi; Marmot Mountain, Ex Office and Marker Apparel, marchi di Jarden Corporation (NYSE: JAH); Under Armour (NYSE: UA); Helly Hansen; Perry Ellis Intl. (NASDAQ: PERY); Geneva Watch Group; Cleveland Golf; SmartWool, una divisione di 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 e altri ancora.