LA GEOPTIMISATION AU SERVICE DES EQUIPES TERRAIN

Marisa De Carvalho

Chargée d'études Géomarketing

Qui sommes-nous ?

McCORMICK

SODIS

VAHINÉ

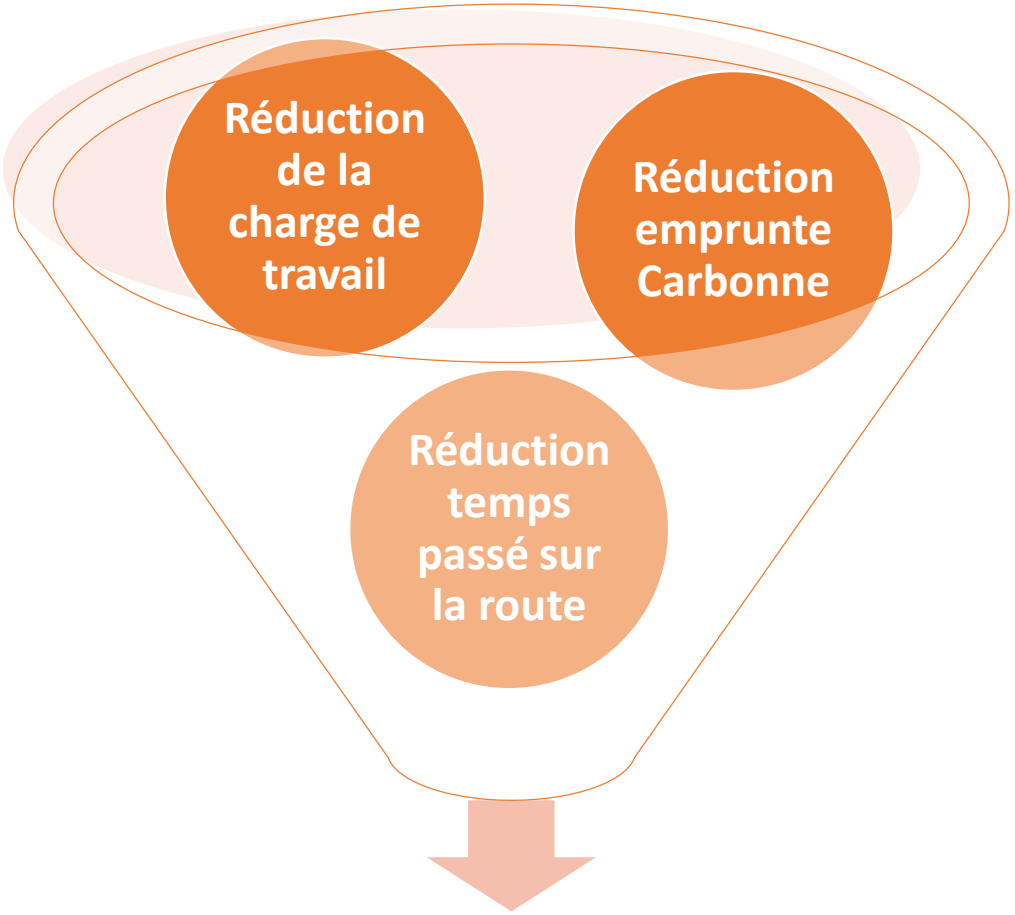
Ducros

AUTHENTIC THAI CUISINE
THAI
KITCHEN

Un modèle de Force de Vente spécifique

- 140 Commerciaux sur le terrain
- 4200 Points de Ventes
- 130 000 Visites annuelles
- 4 026 000 kilomètres
- Charges de travail élevées → Recours au temps partiel

Réorganisation terrain: création d'un nouveau secteur grâce aux outils Geoconcept



EFFICACITE
MEILLEURE QUALITE DE TRAVAIL

Comment avons-nous fait ?

Data propres

- Récolte des données
- Vérification des données obtenues

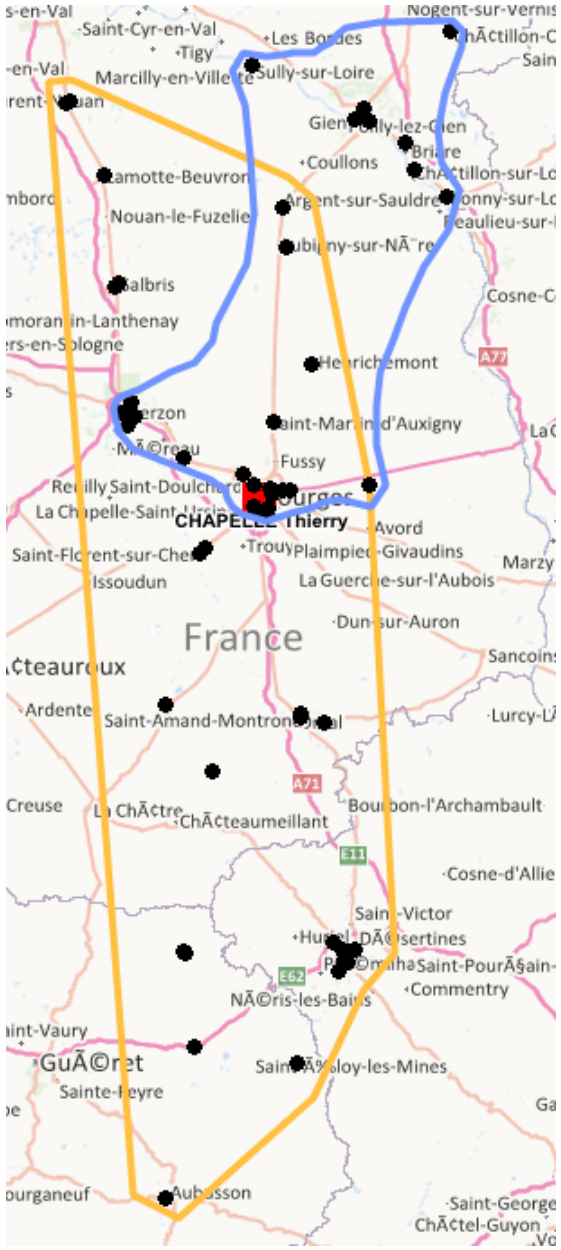
Traitement sous Geoconcept

- **Territory Manager**
- **TourSolver**

Diffusion aux équipes terrain

- Diffusion des cartes aux commerciaux
- Diffusion des plannings TS Optimisés

Gains & Impacts de cette réorganisation



Actuellement

Proposition

Notre solution

+ 1 Salarié

Moins recours au temps partiel

MOINS D'INTERVENANTS EN MAGASIN

2 heures en moins sur la route

2 heures de plus chez le client

UN COMMERCIAL PLUS PROCHE DU CLIENT

La Geoptimisation dans l'ADN des salariés

Actuellement

- Des équipes qui ont des doutes
- Evangélisation des équipes à la Geoptimisation
- BDD qui nécessite des traitements manuels

Perspectives ?

- Des salariés convaincu sur la geoptimisation
- Accès facile aux équipes à la visualisation de nos recommandations
- Interaction CRM-Geoconcept

GEOWORLD
PARIS
12.06.18
FESTIVAL

MERCI

de votre attention

geoconcept