Vistex colabora con Damm en la optimización del sistema de gestión promocional

La expansión internacional es uno de los ejes estratégicos de Damm, compañía con presencia en más de 120 países. Como parte de este eje fundamental para su crecimiento, la cervecera identificó la necesidad de modernizar su sistema de gestión de promociones y acuerdos fuera de factura.

La escalabilidad era una necesidad comercial clave y un desafío en un contexto de crecimiento continuo de las ventas, concretamente el cálculo de provisiones mensuales y en los procesos de cierre. En este sentido, SAP Business Suite y las soluciones para SAP de Vistex eran la mejor respuesta para apoyar sus iniciativas comerciales.

El objetivo principal del proyecto fue la implantación del aplicativo Vistex sobre SAP ECC para la gestión de acuerdos fuera factura y promociones, para los cuatro canales comerciales de Damm. Mediante la implementación de SAP Data Maintenance

Pricing e Incentive Administration de Vistex se buscó optimizar el proceso de cálculo de la provisión y reducir la carga de trabajo administrativo del equipo de Servicio de Atención al Cliente de Damm mediante la automatización de procesos, minimizando el coste total de la solución.

Vistex fue elegida por su integración nativa con SAP, por ejecutarse juntamente con las aplicaciones SAP Business Suite y

por estar alineada con el modelo de gestión de canales comerciales de Damm. Estas áreas críticas de integración permitieron que el flujo de información entre varios sistemas comerciales, entre ellos BOARD, SAP Business Suite y Business Warehouse, se gestionaran mejor sin necesidad de mantener desarrollos

adicionales con otros sistemas.

"Vistex ha ayudado a Damm a automatizar y optimizar el proceso de acuerdos fuera factura y a mejorar la calidad de los datos, garantizando la escalabilidad futura"

David Arrizabalaga, Responsable del Centro de Competencia Funcional de IT en Damm La integración nativa con SAP Customer Master Data asegura el mantenimiento del dato único en cualquier proceso aplicable a la gestión del canal (pricing, master data, pedido al cobro, entre otros) y su trazabilidad. Las sinergias entre los sistemas permitieron, además de mejores cálculos en los precios netos máximos de los clientes, conseguir mayor eficiencia en los programas promocionales, y una trazabilidad completa.

David Arrizabalaga, Responsable del Centro de Competencia Funcional de IT en Damm declaró: "Vistex ha ayudado a Damm a automati-

zar y optimizar el proceso del acuerdo fuera de la factura y a mejorar la calidad de los datos, garantizando la escalabilidad futura".

¡Ahora todo cuadra! La implementación de las soluciones para SAP de Vistex optimizó los procesos de cálculo de Damm en un 60% y redujo la carga de trabajo administrativo del departamento de Servicio de Atención al Cliente al automatizar los procesos y reducir el coste total de la propiedad.