

La gestione vincente della forza vendita

Continental Italia

“PTV Map&Market ci consente di calcolare al meglio i tempi di gestione del portfolio clienti e i costi dell'uomo di vendita” | Herbert Farci | Marketing Specialist di Continental



Chi è Continental

Continental AG, è un gruppo multinazionale che opera nel settore dell'Automotive su diversi mercati.

Con filiali in tutto il mondo la **Continental AG** è un'azienda di eccellenza, alla costante ricerca dell'innovazione e delle performance migliori, dalla ricambistica, agli interni per auto, ai sistemi di sicurezza e di diagnostica, fino ad arrivare al mercato forse più noto alla maggior parte degli utenti: gli pneumatici.



Obiettivi

Continental Italia, per la divisione **Passenger and Light Truck Tyres** ha deciso di affidarsi a **PTV Map&Market Premium** per:

- > Migliorare l'efficienza delle operations retail, attraverso la razionalizzazione dei percorsi e degli itinerari di visita della forza vendita, nell'ambito delle diverse aree di competenza.

Parola di Continental



Alessandro Cerutti | Marketing Manager di Continental Italia spiega:

“Abbiamo elaborato degli itinerari suggeriti, basati su frequenze di visita impostate in ragione di una opportuna segmentazione del parco clienti.

In questa fase, con l'aiuto del software, è stato possibile identificare tutti quei clienti che, dal punto di vista del costo beneficio, risultano essere diseconomici da visitare.

I clienti diseconomici verranno gestiti da Continental attraverso modalità di interfaccia remota (telesales e B2B), liberando risorse umane da riallocare in modo più efficiente.

Il risultato della razionalizzazione è misurato attraverso una indicizzazione a livello di costo per unità venduta delle operations”



Herbert Farci | Marketing Specialist di Continental e principale utente del software, dice di **PTV Map&Market**:

“L'applicativo dà la possibilità di vedere subito visivamente la scelta delle impostazioni dei parametri.

L'opportunità di operare contemporaneamente tra clienti e forza vendita, tramite le allocazioni, permette di attivare filtri che danno la possibilità di avere una fotografia del singolo uomo di vendita, a cui è possibile applicare delle isocrone che permettono di calcolare al meglio i tempi di gestione portfolio clienti e costi dell'uomo di vendita.”

TPS-PTV
via Settevalli 133c
06129 Perugia

tel.: 800.25.35.15
geomarketing@ptv.it
www.ptv.it

