

[Home](#) » [Esker](#)

## North Star BlueScope Steel sceglie Esker

10/05/2011 | a cura di **Redazione Data Manager Online**



Esker ha annunciato la firma del contratto con North Star BlueScope Steel per automatizzare la gestione dei propri ordini di vendita

La soluzione **Esker on Demand** è stata scelta per aiutare **North Star BlueScope** ad aumentare la produttività del proprio staff e la visibilità degli ordini, consentendo loro di stabilirne la priorità di gestione e di archivarli elettronicamente per accedervi in modo semplice in futuro — senza dover investire in software.

North Star BlueScope Steel stava crescendo e parallelamente aumentava il volume degli ordini. I rappresentanti commerciali dedicavano circa il 25% della propria giornata lavorativa a inserire gli ordini invece di chiamare i clienti, rispondere alle richieste di informazioni sugli ordini oppure occuparsi delle esigenze dei propri clienti. North Star BlueScope Steel ha scoperto e scelto Esker per ridurre le attività manuali e rendere i commerciali più produttivi nel focalizzarsi sui clienti piuttosto che occuparsi di attività più amministrative.

Grazie alla soluzione Esker, gli ordini arrivano in azienda via fax o e-mail e vengono reinidirizzati in formato elettronico, sulla base del nome del cliente, al commerciale North Star BlueScope Steel di riferimento. Ai clienti viene inviata via fax o e-mail la conferma di ricezione dell'ordine inviato.

L'automatizzazione del workflow prevede la possibilità di inoltrare i dati contenuti negli ordini a persone all'interno e all'esterno dell'azienda, di tenere gli ordini in sospeso fino al momento dell'inserimento e di inviare delle notifiche a dipendenti e manager per essere certi che non restino degli ordini in attesa di approvazione o validazione. I responsabili hanno così modo di ottenere una maggiore visibilità sul processo, nonché poterne valutare le performance - attività non possibile se non si dispone di strumenti tecnologici adeguati.

“Abbiamo scelto Esker on Demand perchè ne abbiamo apprezzato la semplicità e non volevamo ospitare un software in-house”, ha dichiarato **Kevin Towne**, Inside Sales Manager at North Star BlueScope Steel. “Stiamo progettando di ottenere risparmi significativi riducendo il numero di errori commessi nell'inserimento degli ordini, che in precedenza dovevamo rifare per il cliente, e vogliamo incrementare l'efficienza e liberare il tempo dei nostri responsabili commerciali per dare loro maggiori opportunità per relazionarsi con i clienti e focalizzarsi su attività a maggior valore aggiunto”.