

FOCUS

LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE MERKER

Optimiser ses commandes

Merker est un progiciel intégré de gestion commerciale et de production destiné aux négociants en vin et aux caves coopératives, développé par la société Vitarea. Ce logiciel, présent depuis cinq ans sur le marché, s'enrichit d'une nouvelle option de télévente pour un meilleur confort de travail.

Sur un seul écran, l'opérateur dispose de tous les éléments pour répondre au client et optimiser la vente : les cinq dernières commandes, les conditions commerciales du client, les articles liés à une campagne promotionnelle, les montants brut et net, le prix de revient, le pourcentage de marge et les stocks disponibles à la vente. « *Les acheteurs de vin sont de plus en plus exigeants, plus volatiles et ont besoin de réponses immédiates. Il faut être très réactif tout en restant précis dans la réponse apportée* », explique François Goujou, chargée d'études sur Merker au sein de la société Vitarea.

En ayant à la fois la vision des habitudes d'achat du client et des vins prioritaires à la vente, cette option de télévente permet de mettre en phase les besoins du client et l'optimisation des stocks et des marges de l'entreprise.

Une fois la commande saisie, une confirmation est envoyée immédiatement par mail au client qui peut ainsi contrôler sa commande sans délai.

Merker est vendu au prix de 8 000 euros HT en moyenne avec l'option.

L'option seule coûte 150 euros HT.