

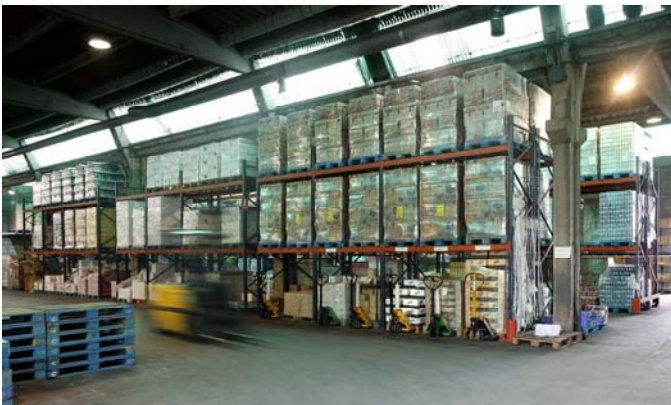
Nuestros clientes

COSERALSA

LA EMPRESA

Los factores por los que nuestros clientes seleccionan a sus proveedores son el precio de los productos y la calidad de servicio, el precio del producto lo marca prácticamente el fabricante, y con Microsoft Dynamics NAV nosotros marcamos la calidad de servicio.

Coseralsa (Sociedad anónima continuadora de Distribuciones Milián) inició su actividad hace 50 años cuando el gerente abrió una tienda de alimentación, con el paso de los años y la aparición de la distribución de agua, poco a poco empezó a dejar de lado el resto de productos para dedicarse a la distribución de agua al 100%.



Más tarde se incorporaron nuevos productos, cerveza, productos "Danone", artículos de picking. El boom de esta empresa familiar se produjo entre el año 1986 y 1992 en el que se multiplican por 10 todos los parámetros de la empresa, personal, camiones, ventas, gastos, beneficios, etc..., entrando a partir del año 1992 en el desarrollo sostenido.

Actualmente, tienen una sede en Barcelona, en el que se encuentran almacén y oficinas, la superficie del almacén es de 3500 metros cuadrados.

REQUERIMIENTOS DE COSERALSA

Coseralsa (*Comercial de Servicios Alimenticios, S.A*) buscó un software en entorno Windows, que cumpliera, además de las funcionalidades standard de gestión y contabilidad, con todas las particularidades de un SW preparado para el sector de la distribución de alimentación (Carga de camiones, preventa, autoventa, almacenes en deposito, servicios a terceros, PDA,..).

Necesitaban una base de datos que fuera robusta, fiable y ágil, manejando una gran cantidad de clientes y de operaciones, además de ser de fácil navegación y con vínculo directo con la ofimática de la empresa.

Buscaban un software que de alguna manera le garantizase su permanencia en el mercado y del que el tiempo de implantación fuera mínimo y cumpliera con el calendario previsto.



COMERCIAL SERVICIOS ALIMENTICIOS, S.A.

SELECCIÓN Y SOLUCIÓN IMPLANTADA

Todos los hitos previstos fueron conseguidos por Navision Financials y por el equipo de implantación de IRIS Sistemas de Información. Se implantó Microsoft Dynamics NAV con el Addon para distribución de alimentación y bebidas (SATURNO) y la gestión de autoventa y preventa (TITAN). Además se incluyeron algunos desarrollos a medida en:

- Control de picking
- Ficha de preventa



El proceso de selección e implantación fue corto, se tardó un trimestre para evaluar posibilidades y decidirse por Microsoft Dynamics NAV, y seis meses para los procesos de formación e implantación del producto.

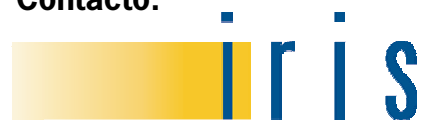
BENEFICIOS Y OPINIONES

Con Dynamics NAV y la verticalización de SATURNO-TITAN hemos conseguido una mejora a muchos niveles:

- Ernesto Milián actual gerente de Cosersalsa afirma que **“El incremento en funcionalidad, agilidad e información en mi empresa ronda el 80%”**. Y remarca la trazabilidad que proporciona Microsoft Dynamics NAV. **“La implantación ha sido un éxito, gracias a Microsoft Dynamics NAV he pasado de trabajar para mi sistema informático a trabajar para mi empresa.”**
- Miguel Ángel Vendrell, economista, encargado del departamento financiero, valora muy positivamente la integridad de los datos **“No existen descuadres entre gestión y contabilidad”**.
- Josep Lavandería, responsable de ventas, **“He notado una mejora en la navegabilidad sorprendente. Tengo mucha más información al alcance de mi mano, de forma ágil y rápida”**.



Contacto:



Teléfono: 902 415 414

E-mail: iris@irissi.es

<http://www.irissi.es>