

**Italtrade si affida alla soluzione mobile di Gear.it per evolvere la gestione degli ordini con processi più efficienti, rapidi e a prova di errore.**

di Diego Chiaravalle



# GSALES PER LA FORZA VENDITA

**I**l fattore X del successo di un venditore è certamente l'empatia o, per meglio dire, la capacità di immedesimarsi in un'altra persona fino a coglierne i pensieri e gli stati d'animo.

Ma è realmente sufficiente? In molti casi è fondamentale anche una buona organizzazione, poter disporre di tutte le informazioni necessarie al momento opportuno che consentono di anticipare eventuali domande del cliente, rapidità nella compilazio-

ne di una copia commissione digitale che fornisca una visione di insieme dell'ordinato, oltre a una veloce verifica dello storico.

Italtrade Srl, società del Gruppo Italinvest presente sul mercato italiano da oltre 50 anni, nel rinnovare l'organizzazione della propria forza vendita ha deciso di utilizzare il prodotto gSales di Gear.it.

gSales è un'app off-line per la raccolta ordini, oltre che un piccolo CRM, che può essere utilizzata su tablet iOS

e Android e su qualsiasi browser desktop (Windows, MacOS, Linux).

Con gSales la forza vendita ha sempre sotto controllo lo stato del cliente, lo storico degli ordini e gli articoli più venduti. A livello più alto, i capi area e la direzione aziendale possono monitorare le attività anche attraverso grafici personalizzabili.

I clienti fidelizzati inoltre possono utilizzare gSales in autonomia per compilare i loro ordini, utilizzando il loro sistema operativo preferito.

## ITALTRADE

Presente sul mercato italiano da oltre 50 anni, si occupa della distribuzione di articoli per la tavola e complementi d'arredo sia per il settore dedicato alla casa che per quello Horeca.

L'obiettivo dell'azienda è proporre prodotti di qualità con un elevato livello di servizio.

Attraverso il marchio "Comtesse Milano", Italtrade offre prodotti di design caratterizzati da una gamma di colori unica sul mercato. Italtrade distribuisce inoltre, in esclusiva per il mercato italiano, aziende prestigiose quali Zwiesel Kristallglas e Bauscher. Zwiesel Kristallglas, fondata nel 1872, è specializzata nella produzione di calici e oggettistica in vetro automatico e soffiato a bocca sia per il settore del dettaglio che per quello Horeca.

Attraverso i marchi Schott Zwiesel e Zwiesel 1872 sviluppa una gamma di prodotti molto ampia che spazia dai calici dedicati alla degustazione del vino ai bicchieri ed accessori per il bar sino all'oggettistica più raffinata e di tendenza. Infine tramite il marchio Jenaer Glas offre una vasta gamma di articoli in vetro borosilicato dedicati alla cucina, al caffè, al tè e al cioccolato.

Bauscher nel mondo della porcellana specifica per il settore Horeca, è un punto di riferimento. Dal



1881, anno della fondazione, la Bauscher produce porcellana professionale di altissima qualità, funzionalità, resistenza all'uso, ai lavaggi, alla manipolazione e sicurezza di riassortimento nel tempo.

La collaborazione con designer di fama ha dato origine a una diversità di forme e di decori tali da soddisfare le più svariate richieste sia di prodotti orientati ai trend e alle mode che sui valori della tradizione e della classicità. Inoltre Italtrade è attiva nei settori di vetri e prodotti chimici per l'edilizia, prodotti per laboratorio, strumenti e materiali di consumo per ospedali, industria e università.



## GEAR.IT

Fondata da Dario Finardi e Fausto Piccinini, sviluppa soluzioni che permettono ad aziende e professionisti di operare in mobilità con strumenti informatici evoluti, versatili e sicuri.

«Con l'inserimento di gSales nella nostra forza vendita abbiamo abbattuto il numero di ordini che ci arrivavano via e-mail o fax, riducendo errori di inserimento e tempi di espletamento dell'ordine», afferma Armando Strata IT manager di Italtrade.

«In passato Gear.it ci aveva già fornito una gestione di raccolta ordini in ambiente WindowsCE di cui eravamo estremamente soddisfatti. Con gSales ci siamo aperti a tutte le nuove piattaforme».