Segafredo Zanetti e Aton insieme verso soluzioni di vendita 4.0

segafredo-zanetti-9f094df3

La qualità di un prodotto come il **caffè**, che beviamo tutti i giorni al bar o a casa, è frutto della combinazione di diversi fattori: dal controllo della materia prima alla manutenzione delle macchine, dal tipo di acqua utilizzata, alla formazione dell'addetto che ci serve il caffè.

Per garantire la gestione ed il monitoraggio costante di tutti questi fattori, **Segafredo Zanetti** – società del Gruppo Massimo Zanetti Beverage e leader dell'Espresso presente in oltre 100 paesi nel mondo - ha avviato un percorso di innovazione in collaborazione con **Aton**, azienda di soluzioni software e servizi per le vendite multicanale.

"Nella nostra nuova strategia organizzativa di vendita e distribuzione, l'agente assume un ruolo centrale: non è più un semplice venditore, ma diventa depositario di un insieme di informazioni preziose", afferma **Alessandro Gaiba**, responsabile IT di Segafredo Zanetti. "Per questo abbiamo scelto Aton come partner, una società che grazie alla sua competenza e alla qualità delle sue soluzioni ha abilitato i nostri agenti ad essere molto più produttivi nella relazione con i clienti, e il business ad avere a disposizione report sempre aggiornati sul proprio mercato di riferimento".

"Abbiamo attinto al valore della nostra esperienza accanto alle principali realtà del mondo del caffè per costruire insieme a Segafredo Zanetti una soluzione di vendita 4.0 con un approccio multicanale, che supera il concetto della tentata vendita tradizionale", sostiene **Giovanni Bonamigo**, Marketing&Innovation Director di Aton "La nuova soluzione consente non solo di gestire ordini e consegne, ma anche di raccogliere, elaborare e monitorare informazioni utili per la profilazione e la mappatura dei clienti che operano nel mondo Ho.Re.Ca. (bar, ristoranti, hotel, …) e di consumatori privati e uffici nel comparto del caffè porzionato (cialde, capsule)".

L'intero progetto, che comprende analisi delle esigenze specifiche di Segafredo Zanetti, **sviluppo e configurazione di tutta la piattaforma software per le vendite, selezione e gestione dei device**

hardware, formazione e delivery nella formula “Solution As A Service” ai diversi team di vendita, è stato definito nell’arco di quattro mesi ed avviato in poco più di due mesi su oltre 300 agenti in tutta Italia.

La nuova soluzione è stata **accolta positivamente dai venditori** che hanno evidenziato fin da subito la facilità d’uso dei nuovi device, consentendo loro di dedicare più tempo alla gestione della relazione con il cliente.

Aton non si è affiancata a Segafredo Zanetti solo nella fase di analisi e delivery, ma, grazie al proprio team service desk, è l’unico **interlocutore di riferimento per tutte le criticità** che possono bloccare quotidianamente il lavoro degli operatori impegnati nella vendita sul campo.