Partesa Per Te: nasce una nuova piattaforma nella digitalizzazione del canale HoReCa

partesaper-te-28efa6c2

Un team di 70 persone e una piattaforma innovativa per un servizio più agile ed efficace dedicato ai clienti e alle 500 persone della Forza Vendita: è “Partesa per te”, il nuovo progetto di Partesa, società specializzata nei servizi di vendita, distribuzione, consulenza e formazione per il canale Ho.Re.Ca.

Fattore umano e digitalizzazione al centro dell’innovazione del business
Un progetto importante, sviluppato in tempi rapidi e con molteplici opportunità di utilizzo,che ha aperto un nuovo percorso per l’azienda sempre più improntato sul fattore umano. Punto di forza di “Partesa per te” è, infatti, l’istituzione di un nuovo team dedicato per la gestione della piattaforma, il Sales Support, costituito da 70 persone che hanno raccolto la sfida di ampliare le proprie competenze in un percorso di crescita che contribuisce al nuovo “way of working” che l’azienda sta implementando per lo sviluppo del business.

“Partesa per te” rappresenta un passo in avanti nella digitalizzazione di un settore tradizionale quale quello dell’Ho.Re.Ca. e un aiuto concreto e innovativo per gli oltre 40.000 clienti dell’azienda, perché consente di effettuare rapidamente gli ordini, sfogliare l’ampio portfolio prodotti, accedere a promozioni mirate, gestire e interrogare lo storico degli ordini e consultare documenti amministrativi, tutto 24 ore su 24, 7 giorni su 7 e a portata di click.

Formazione dedicata e crescita delle persone
Da sempre Partesa crede che l’estensione delle competenze e conoscenze delle persone sia il fattore fondamentale per la sua crescita. È per questo che ha ritenuto indispensabile attivare una formazione specifica attraverso web class tenute dall’Università della Birra, l’hub di formazione professionale specifica creato da HEINEKEN Italia, erogate a circa 700 persone tra forza vendita e team commerciale in sole 5 settimane. Questo per garantire ai clienti un supporto umano, oltre che digitale, visto che la gestione della piattaforma è affidata a persone fisiche che interagiscono direttamente con i clienti, piuttosto che a un classico chatbot.

“Grazie ai nostri trenta anni di esperienza,in Partesa siamo in grado non solo di mettere in atto le strategie necessarie per essere e rimanere leader nel mercato Ho.Re.Ca., ma anche molto spesso di anticipare le esigenze del mercato - dichiara **Massimo Reggiani**, nominato a inizio anno Amministratore Delegato di Partesa, dopo una lunga carriera nel gruppo come AD di Partesa Emilia Romagna prima e poi come BU Manager della Business UnitNORDEST.

Un piede sull’acceleratore durante il lockdown

“Partesa per te” è stata finalizzata durante il recente periodo di lockdown, un momento in cui l’intero settore ha dovuto reinventarsi per vivere al meglio i punti di consumo, il business, il rapporto coi clienti e la tipologia di lavoro stesso. E Partesa ha accelerato questo processo,sviluppando una piattaforma che le ha permesso di tornare sul mercato con un prodotto pensato per supportare Clienti e Venditori.



“Durante questi mesi di difficoltà” – continua Reggiani – *“Partesa non è rimasta ferma, al contrario abbiamo deciso di accelerare e proiettarci nel futuro, velocizzando i tempi di delivery della App Partesa Per Te. Questo per essere accanto ai nostri clienti e tornare sul mercato con un mezzo innovativo e capace di contribuire alla necessaria trasformazione digitale dell’Ho.Re.Ca., rafforzando quel rapporto di fiducia che da sempre caratterizza la nostra relazione con i clienti,realizzando una crescita importante anche per i nostri dipendenti e incrementando da subito il nostro business”.*

Con il supporto di “Partesa per te”, oggi le oltre cinquecento persone della forza vendita, affiancate dal team del Sales Support, possono dedicare maggiore tempo di qualità alle visite settimanali al punto di consumo, offrendo consulenze mirate sull’utilizzo dei prodotti, sui trend di mercato e sulle giuste offerte al consumatore. Questo garantisce un migliore grado di connessione tra tutti gli interlocutori e la gestione di oltre un milione e mezzo di ordini in un anno.