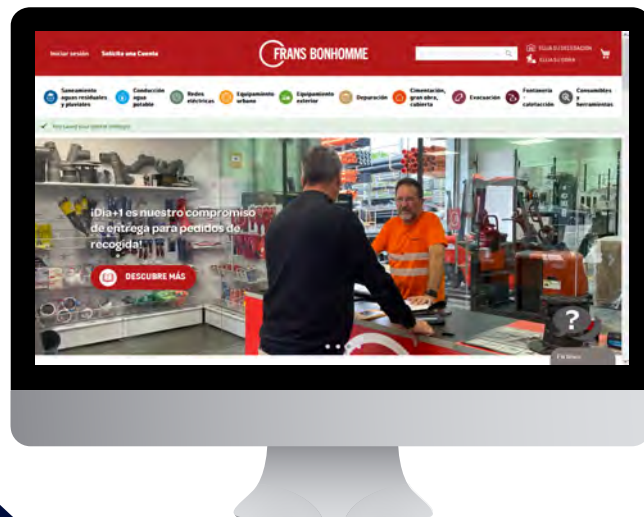


Caso de éxito | Tienda B2B

Solución B2B global con Click & Collect y entrega en obra para el mercado español



- Distribución de materiales y soluciones para redes e infraestructuras
- Sede en Sant Cugat del Vallès (Barcelona) y puntos de ventas por toda España.
- fransbonhomme.es



En España, somos el primer distribuidor del mercado de la obra pública que ofrece una solución de comercio electrónico a sus clientes, adaptada a sus necesidades y organización. Las funcionalidades de la página permitirán a nuestros clientes y a nuestros equipos comerciales ahorrar tiempo facilitando los trámites administrativos (realización de pedidos, acceso a precios, fichas técnicas, facturas, etc.). Los clientes tendrán acceso a toda la información útil, como los niveles de stock en el punto de venta, en tiempo real.

Céline Morais, Responsable E-Commerce en España, Frans Bonhomme



La Empresa

Líder francés en la distribución multicanal de materiales y soluciones para redes e infraestructuras con más de 400 puntos de venta, más de 550 comerciales, 2.500 empleados y más de 100.000 clientes en Francia y en España.

Solución principal

Portal B2B que, complementado con puntos de venta y equipo de ventas, ofrece al mercado nacional de empresas y profesionales de la obra pública una **propuesta integral de productos con servicio Click & Collect y entrega en obra.**

Desarrollo y soporte de mejora evolutiva del eCommerce con arquitectura tecnológica compuesta por **Adobe Commerce sincronizado con PIM Sales Layer y ERP GestIt.**

Beneficios clave

La nueva solución permite:

- **Inmediatez y ahorro de tiempo y errores** en realización de pedidos
- **Consulta de productos, precios por cliente y zona, stock en tiempo real del punto de venta elegido, fichas técnicas, facturas, estado de las entregas, etc.**
- **Personalización y comodidad** eligiendo punto de recogida o entrega.
- **Compromiso de entrega. Click and Collect y entrega en obra.** Desde el ordenador o smartphone, se puede realizar un pedido online y recogerlo al día siguiente en el punto de venta de que se elija.

En definitiva, beneficios para los clientes y los equipos comerciales.