



DISTRIBUCIONES JM S.A.

Implantación de SAP Business One

Caso de éxito

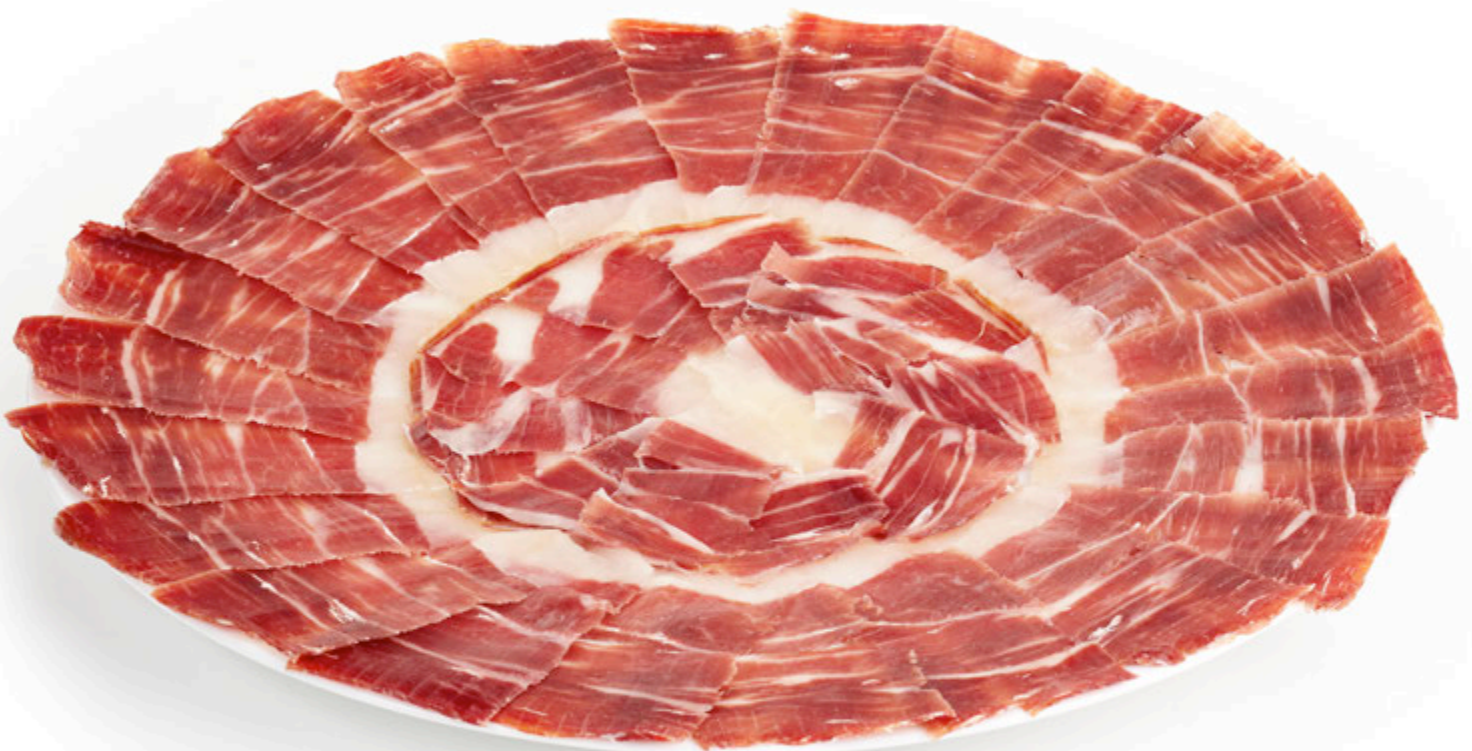
Inforges



Sobre la empresa

Distribuciones JM S.A, es una empresa valenciana de distribución de alimentación con más de 35 años de experiencia en el sector.

Distribuciones JM S.A se compone de un grupo de profesionales con una larga trayectoria en el sector de la distribución en Valencia. Su filosofía de trabajo apuesta claramente por el asesoramiento personalizado y la excelencia en el servicio. Distribuciones JM S.A, continúa con la exclusividad de una amplia variedad de productos, gracias a todas las empresas que colaboran de forma estrecha con Distribuciones JM S.A, cuyo trato está basado en la confianza y en el buen hacer. Distribuciones JM S.A cuenta además con su propios secadero de jamón, que produce unas 100.000 piezas anuales. Por otro lado, y desde hace poco, dispone también de una sección de congelados para poder dar un mejor servicio al sector hostelero.



Solución Implantada

Distribuciones JM S.A se enfrentaba al reto de agilizar su proceso de venta y mejorar la eficiencia de todo el sistema de pedidos. Anteriormente a la implantación de SAP Business One, los comerciales tomaban nota de los pedidos de forma manual utilizando un talonario de pedidos. Para comenzar todo el proceso de embalado y el envío del producto, el comercial debía llegar a la central y procesar la venta.

La implantación de SAP Business One, ha permitido que los agentes comerciales introduzcan la orden de compra del cliente de forma inmediata durante la visita comercial, accediendo al sistema de forma remota a través de la utilización de una tablet.

Este sistema evita errores y agiliza enormemente todo el proceso, permitiendo automatizar y controlar los pedidos a la vez que facilita la labor de los agentes comerciales y acorta los tiempos de trabajo.

SAP Business One también ha permitido llevar un control en tiempo real de múltiples variables que afectan al proceso de compra/venta, como el precio de los productos, el stock, el estado del clientes (si es deudor o tiene una cuenta en superávit) y una larga lista de parámetros que se pueden consultar en tiempo real.

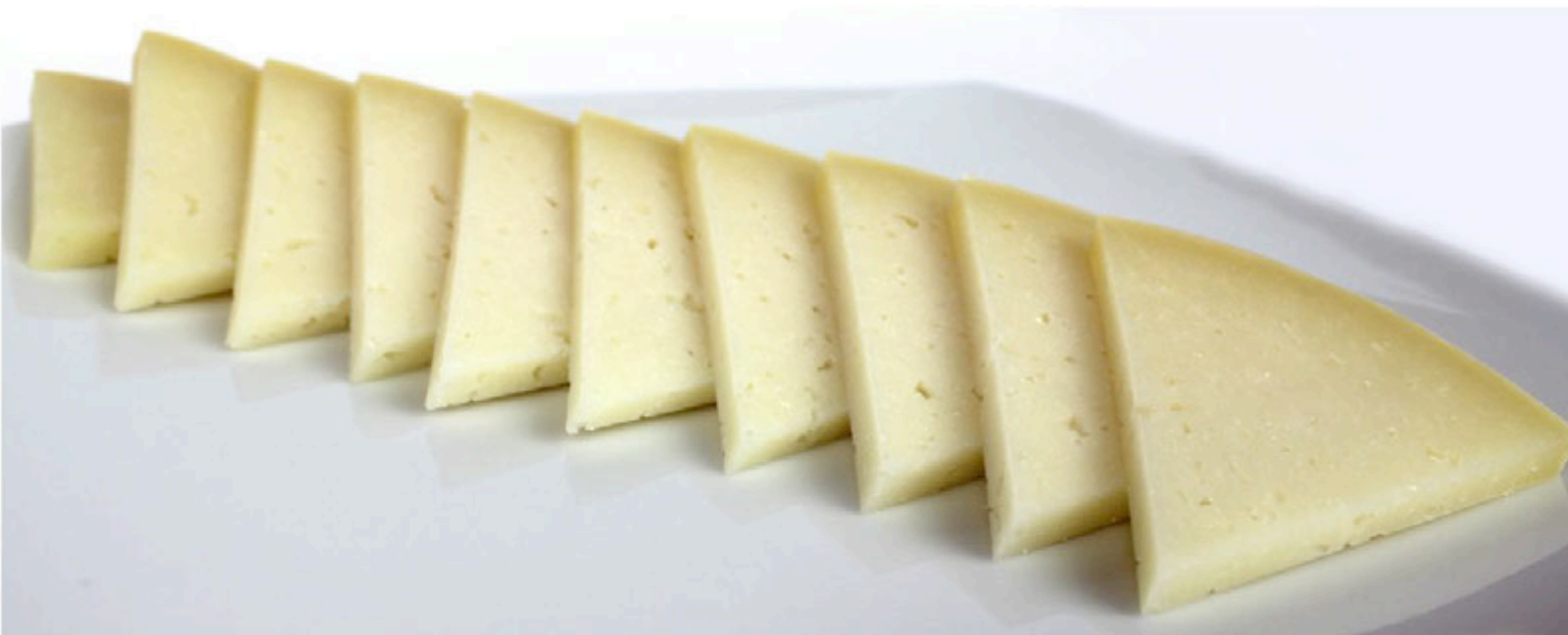
“La implantación de SAP Business One ha sido una decisión estratégica fundamental para Distribuciones JM S.A Nos ha permitido tener bajo control nuestros procesos más importantes, acortar los tiempos de trabajo y simplificar nuestra forma de trabajar”

Juan Micó
Director General



Beneficios del modelo

- **Estabilidad:** la garantía de trabajar con una empresa como SAP, en la que confían más de 100.000 empresas en todo el mundo.
- **Integración:** SAP Business One se integra perfectamente con el resto de herramientas informáticas lo que permite tener una visión clara y actualizada de toda la empresa desde una sola plataforma.
- **Control:** permite gestionar y controlar toda la información de valor desde un único sistema.
- **Disminución de errores:** automatización de procesos manuales evitando errores innecesarios y mejorando en términos de eficiencia.
- **Movilidad:** los agentes comerciales han ganado en movilidad, pudiendo usar un dispositivo móvil o una tablet para introducir información en el sistema desde cualquier parte.
- **Agilidad:** todos los procesos se han visto simplificados, sistematizado y acortados en el tiempo.



Principales funcionalidades

- **Introducción de pedidos en movilidad.** Mediante aplicación comercial en tablets se permite la introducción de pedidos, gestión de rutas comerciales y política de precios de forma que la lógica del negocio se coordine desde la aplicación de SAP en back-office hacia el front-office en los terminales de forma natural.
- **Integración de pedidos en SAP.** La aplicación de movilidad permite que los pedidos se incorporen automáticamente en el back-office.
- **Emisión de etiquetas de envío.** En la preparación de los envíos a clientes, se ha habilitado una opción para imprimir etiquetas de envío para la preparación de palets.
- **Procesos de facturación automáticos.** Mediante el asistente de facturación de SAP, el proceso se simplifica reduciendo tiempo de proceso, ya que todos los documentos de venta están previamente integrados en la aplicación.
- **Gestión de cobros.** Mediante la gestión de cobros de SAP, se permite el control de la deuda del cliente de una forma clara, tanto por cliente como por comercial.
- **Contabilidad.** Los procesos contables están integrados transversalmente en SAP de forma que la aplicación genera los asientos de forma independiente a las cuentas configuradas por el departamento de contabilidad.
- **Gestión de cartera de clientes.** Posibilidad de definir distintos comerciales y rutas de reparto para los distintos establecimientos que pueda tener un mismo cliente.
- **Informes de reparto por rutas comerciales.** Para facilitar la preparación de pedidos y asignación a transportistas internos o externos.