



CANDELSA

Microsoft Dynamics Caso de éxito



Gestión ágil y comunicación viable con Microsoft Dynamics Nav

Cliente: ELECTRODOMÉSTICOS CANDELSA

Web: <http://www.candelsa.com>
<http://www.puntronic.com>

Nº de empleados: Aprox. 50

País: España

Sector: Distribución

Partner:

ACTIVE BUSINESS & TECHNOLOGY - GRUPO
ACTIVE

www.grupoactive.es

Perfil del cliente

Empresa mayorista dedicada a comercializar y distribuir electrodomésticos que opera bajo la marca comercial "Confort Electrodomestics" para España y Portugal.

Software

- Microsoft Dynamics NAV
- MyBusiness –Portal de Negocio.
- Terminales de mano en almacén e integración con almacén automatizado
- Punto de venta

Servicios

- Consultoría de Negocio.
- Diseño, desarrollo e implantación.
- Asesoramiento en sistemas, comunicaciones y administración de base de datos.

Para más información sobre otros casos de éxito de Microsoft, por favor visite:

www.microsoft.com/casestudies

"Gracias a Microsoft Dynamics Nav, Candelsa cuenta con una gran capacidad logística y fideliza a sus clientes, lo que repercute en mejores ventas y por lo tanto, en un poder de negociación frente a sus proveedores"

D. JOAQUÍN QUIBUS, Presidente, Candelsa

Electrodomèstics Candelsa, S.A., es la central de compras del grupo que opera bajo las marcas comerciales "Confort Electrodomèstics", "MegaConfort Electrodomèstics" y "Tien21" , dedicadas a la venta de electrodomésticos al público desde hace más de 15 años. Presta servicios de almacenamiento, distribución, transporte, marketing e informática a los más de 80 establecimientos de venta al público que tienen repartidos por toda Cataluña y Baleares.

"Hemos confiado en Active como partner, por la confianza que nos merece su equipo de profesionales."

Situación

Candelsa opera en un ágil y competitivo entorno, lo que le exige contar con unos sistemas modernos y adaptables que le permitan dar una rápida respuesta y hacer frente a los constantes cambios en el

volumen de trabajo aprovechando las oportunidades del mercado.

La empresa, no sólo se dedica a la comercialización de electrodomésticos, también presta servicios de almacenamiento, distribución, transporte,



marketing e informática a más de 80 establecimientos de venta.

El éxito de la empresa se fundamenta principalmente en su **capacidad logística y sus establecimientos de venta**, por lo que la comunicación es vital para el éxito del negocio.

Inicialmente Candelsa realizaba las operaciones diarias, desde un sistema de gestión, desarrollado a medida por un proveedor local.

El incremento en el volumen de trabajo de la empresa, comenzó a exigir un sistema mucho más **flexible, adaptable** a las fluctuaciones de la demanda y que centralizara la información relevante de cada socio.

Era necesaria una **solución integrada** que nos permitiera **crecer rápidamente, comunicarnos y gestionar con agilidad** los periodos punta.

Solución

Con el cambio al **Microsoft Dynamics NAV** la organización dispone de una herramienta que integra a los clientes en el negocio, incrementa la productividad de los usuarios del sistema y mejora el flujo de comunicación con los socios.

Dada la cantidad de información que precisamos gestionar elegimos **Microsoft SQL Server** como base de datos para el almacenamiento y transacción de registros.

En Active encontramos una determinante combinación de conocimientos y un excelente compañero de viaje.

Active conoce bien nuestro negocio, además tienen los expertos en Microsoft Dynamics NAV que necesitamos.

Active nos aporta el conocimiento y los especialistas para administrar, gestionar y mantener optimizada y a pleno rendimiento la base de datos sobre SQL Server. Ciertamente nos aportan un gran valor añadido.

Trabajando en equipo, hemos creado un sencillo Portal de Negocio con acceso desde Internet que centraliza los pedidos de los 80 establecimientos y permite que los clientes realicen los pedidos online, eliminando las barreras físicas.

También, se ha dotado a cada socio, de herramientas para poder calcular sus tarifas de venta sin necesidad de otras aplicaciones.

Candelsa ahora controla el proceso logístico y asegura la correcta gestión de las operaciones de stock en un tiempo record. Todo esto desde que el pedido llega a la central, hasta la entrega de la mercancía, gracias a la agilidad de su base de datos.

La integración de los procesos con Microsoft Dynamics Nav, permite que la facturación sea realizada de manera automática, eliminando la entrada manual de datos para cada operación.

Gracias a las capacidades de Microsoft Dynamics NAV, se ha desarrollado una nueva línea de negocio, como la tienda Cash & Carry, con terminales online, en la que un cliente puede consultar los productos disponibles y hacer su pedido con un precio más ventajoso por no haber servicios añadidos.

La habilitación de un módulo de análisis financiero, que permite mantener la información contable y fiscal completamente actualizada y lista para ser extraída de forma automática, en cualquier momento.

Active nos aporta conocimiento, disponibilidad y una respuesta ágil. Confiamos en Active.

Beneficios

Con **Microsoft Dynamics Nav y Active**, Candelsa dispone de un sistema integrado, seguro y ágil que le permite ahorrar costes e incrementar la productividad de los usuarios, tanto en la central, como en cada establecimiento.

Con la implantación del Portal de Negocios / MyBusiness, la relación de Candelsa con sus clientes ha mejorado considerablemente, eliminando las barreras físicas.

Adicionalmente, la solución de **Microsoft Dynamics Nav y Active** le han permitido mantener su ventaja competitiva en el mercado, ofreciendo la posibilidad de contar con una gran capacidad logística y logrando fidelizar a sus clientes, lo que repercute en mejores ventas y por lo tanto, en un poder de negociación frente a sus proveedores.