

# **BAYER CROPSCIENCE SRL MIGLIORA LA PRODUTTIVITÀ E I PROCESSI, GRAZIE ALLA SOLUZIONE BLACKBERRY E ALLA COLLABORAZIONE DI SOFTEC**



Il Gruppo Bayer in Italia sviluppa la propria attività su tre aree di business: Salute (HealthCare), Nutrizione (CropScience) e Materiali innovativi (MaterialScience). La struttura societaria è composta da numerose "Legal Entities" che consentono al Gruppo in Italia di operare con successo in questi settori di primaria importanza. Tra queste Bayer CropScience Srl, si occupa di commercializzazione, sperimentazione e produzione di prodotti nel settore agrochimico, efficaci nella difesa delle colture, in grado di soddisfare le più elevate esigenze di compatibilità ambientale orientando le scelte dei consumatori verso principi attivi innovativi. Bayer CropScience Srl vanta un fatturato annuo di circa 150 milioni di Euro, 300 collaboratori, 1.500 clienti, 200 prodotti.

La rete di Collaboratori Tecnico-Commerciali di Bayer CropScience Srl (business unit Crop Protection) è distribuita su tutto il territorio nazionale ed offre a distributori, consorzi agrari, agricoltori e aziende produttrici un supporto di alta qualità per individuare le soluzioni più idonee alla protezione delle colture.

## **LA SFIDA**

Nel pieno rispetto della Missione aziendale "Scienza per una vita migliore", Bayer CropScience Srl desiderava fornire ai propri Collaboratori Tecnico-Commerciali uno strumento semplice, che permettesse loro di essere sempre connessi operando in mobilità. Questi professionisti trascorrono gran parte della loro giornata lavorativa presso clienti ed agricoltori. L'azienda aveva quindi la necessità di trovare una soluzione che migliorasse il livello di efficacia della sales force attraverso sistemi operanti in mobilità, ad esempio permettendo l'accesso alla posta elettronica e a report e la gestione dell'invio degli ordini e della pianificazione delle attività.

Era quindi necessario individuare una soluzione mobile sicura, integrabile con l'infrastruttura esistente, limitando gli investimenti IT, e che fornisse terminali affidabili e semplici da utilizzare.

## **LA SOLUZIONE**

Dopo una fase di analisi Bayer CropScience Srl sceglie la soluzione BlackBerry® avvalendosi di BlackBerry® Enterprise Server (già disponibile a livello di Gruppo) ed inizia la distribuzione degli smartphone BlackBerry® ai Collaboratori Tecnico-Commerciali abbinandola all'implementazione di tre applicazioni di sales force automation dall'interfaccia semplice e intuitiva, realizzate da Softec S.p.A., partner del BlackBerry Alliance Program.

Queste applicazioni consentono l'accesso da remoto al processo d'invio ordini, a report su clienti e prodotti ed alla pianificazione delle attività dei collaboratori.

Il flusso degli ordini, prima effettuato in modalità non standard, viene ora gestito tramite una applicazione progettata per la soluzione BlackBerry basata su client, che permette ai collaboratori sul territorio di compilare ordini anche direttamente presso il cliente, utilizzando un semplice form sullo schermo del proprio smartphone BlackBerry, tramite utili menu a tendina. Una volta completato, l'ordine viene automaticamente inviato ai customer service.

## **BENEFICI**

**AUMENTO DELLA  
PRODUTTIVITÀ**

**MIGLIORAMENTO  
DEI PROCESSI**

**MAGGIORE EFFICACIA  
NEL PROCESSO DI  
COMUNICAZIONE**

*"La soluzione BlackBerry ci ha permesso di fornire ai dipendenti in movimento uno strumento semplice da utilizzare per accedere alle informazioni rilevanti mentre si trovano fuori ufficio e migliorare i processi razionalizzando la gestione degli ordini -uno dei processi più importanti."*

Paolo Zanzi,  
Responsabile Organization e Business  
Process Innovation di Bayer S.p.A.

L'applicazione di reporting permette ai Collaboratori Tecnico-Commerciali di Bayer CropScience Srl di accedere a due mini-report, utilizzando lo smartphone BlackBerry. I report sono generati centralmente e vengono inviati quotidianamente in modalità push. Mentre si recano ad un appuntamento i collaboratori possono così visualizzare sul loro BlackBerry dati di vendita aggiornati, utili per rispondere al meglio alle esigenze del cliente.

L'applicazione per la pianificazione infine permette una gestione personalizzata delle proprie attività attraverso gli smartphone BlackBerry. Tramite questo software gli utenti possono ad esempio verificare quante volte hanno visitato un cliente e su quali prodotti hanno comunicato, così come programmare le visite successive.

## **PRINCIPALI BENEFICI**

Grazie alla soluzione BlackBerry Bayer CropScience Srl ha creato i presupposti per aumentare la produttività della sales force, tutto questo limitando al massimo gli investimenti in infrastrutture IT. La soluzione BlackBerry ha reso omogenei e ottimizzati i processi di gestione degli ordini e di pianificazione ed ha garantito agli utenti l'accesso in mobilità ad informazioni aziendali.

La comunicazione di dati è più accurata poiché il flusso delle informazioni è strutturato tramite form e report. Inoltre è possibile analizzare le attività dei collaboratori tramite statistiche prima non facilmente realizzabili.

Paolo Zanzi, Responsabile Organization e Business Process Innovation di Bayer S.p.A., ha così commentato il progetto: "La strategia è stata: "Make it simple". Eravamo alla ricerca di una soluzione che semplificasse il lavoro della sales force, operante sul campo presso clienti e agricoltori. La soluzione BlackBerry ci ha permesso di fornire loro uno strumento semplice da utilizzare per accedere alle informazioni rilevanti mentre si trovano fuori ufficio e migliorare i processi razionalizzando la gestione degli ordini - uno dei processi per noi più importanti."

Per ulteriori informazioni: [\*\*www.blackberry.com/it\*\*](http://www.blackberry.com/it)

**BLACKBERRY CASE STUDY**  
**BAYER CROPSCIENCE**

 **BlackBerry®**