

5

GRANDES LANZAMIENTOS DE ESKER EN ESPAÑA

.....

UNA BREVE EXPLORACIÓN
EN TORNO AL
MARAVILLOSO MUNDO
*de la automatización
de pedidos.*



¡A POR ELLO!

Dejémonos de gestión manual

¿No sería extraordinario si todos los pedidos que su empresa que recibe fueran electrónicos? Que llegaran en el mismo formato, todos con la información perfectamente clara, e introducidos automáticamente en las aplicaciones de negocio. ¡Faltaría más!

Desgraciadamente, este mundo no es perfecto, y no es así como funciona la gestión de los pedidos. Éstos llegan por diferentes canales, tanto en papel como en formato electrónico. Ello significa más intervención manual, más ralentización en el ciclo de compras y mayor probabilidad de ver afectado el Servicio al Cliente de la empresa.

Pero aquí está el lado brillante de la vida. Quizás usted no pueda cambiar las preferencias de los clientes, pero ¿y si pudiera solucionar el problema del proceso manual de los pedidos aún recibéndolos por fax, e-mail, papel o EDI? Eso es lo que le permite la solución de automatización de Esker.

Dicen nuestros clientes que Esker es un jugador que cambia los partidos. Ellos tienen ahora la capacidad de capturar todos los datos necesarios, direccionarlos automáticamente a la persona apropiada y mantener total visibilidad sobre el proceso antes incluso de que los pedidos entren en el ERP.

En este eBook, algunos clientes de Esker en España nos cuentan sus experiencias.

5

GRANDES LANZAMIENTOS DE ESKER

1

FROMAGERIES BEL

Se convierte en empresa eco-eficiente gracias a la automatización de pedidos

2

KERN PHARMA

Gestiona en 50 segundos de media cada uno de sus 75.000 pedidos anuales

3

SAN BENEDETTO

Eliminó todo el uso de papel en sus pedidos y facturas

4

SANOFI

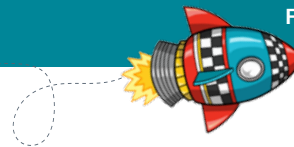
Acelera la gestión de pedidos con tecnología SaaS

5

GRUPO SANLÚCAR

Acelera sus tiempos de respuesta y reduce costes




SECTOR: Alimentación

TAMAÑO: 12.000 empleados en todo el mundo

ERP: SAP


**GRACIAS A LA
AUTOMATIZACIÓN
DE LOS PEDIDOS
DE VENTA, HEMOS
CONSTATADO UNA
REDUCCIÓN DEL
TIEMPO DEDICADO
A LA GESTIÓN
DOCUMENTAL EN
ÉSTE ÁREA**

ALBERTO BARBERO,
RESPONSABLE DE
SERVICIO AL CLIENTE DE
FROMAGERIES BEL ESPAÑA

FROMAGERIES BEL ESPAÑA

Empresa eco-eficiente gracias a la automatización de pedidos de clientes

ANTECEDENTES

Fromageries Bel España necesitaba una solución de automatización de pedidos de venta recibidos tanto vía fax como por e-mail, integrada con su sistema SAP, que le ayudara a obtener un mayor control del proceso, incrementar su eficiencia y reducir los errores. Tras analizar varias soluciones, Bel España seleccionó Esker DeliveryWare por su capacidad de gestión documental tanto para flujos de entrada como de salida, y por su integración con SAP.

Por otro lado, Bel España gestiona el envío automatizado y archivo de facturas en formato electrónico a clientes que aceptan este formato. La implementación de la factura electrónica a los clientes que aceptan este formato, pasa por:

- La generación automática de facturas con firma digital a partir de la aplicación correspondiente de SAP.
- El envío automático de facturas por correo electrónico vía Lotus Notes como pieza adjunta en formato PDF firmado
- El almacenamiento de facturas enviadas en formato electrónico, gracias al cual la empresa gana en espacio con los consiguientes ahorros.


25.000
TRANSACCIONES DE
PEDIDOS AL AÑO

Síguenos





CON LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS DE NEGOCIO NOS ESTAMOS APROXIMANDO A UNA GESTIÓN SIN PAPEL, MÁS EFICIENTE Y MÁS ECOLÓGICA YA QUE ESTAMOS EVITANDO LA TALA DE ÁRBOLES

ALBERTO BARBERO, RESPONSABLE DE SERVICIO AL CLIENTE DE FROMAGERIES BEL ESPAÑA



LA SOLUCIÓN

Con la nueva solución, Bel España gestiona la captura y archivado de unos 5.000 pedidos de clientes cada año y el envío automático y archivo de facturas en formato electrónico.

La solución Esker DeliveryWare ha permitido a Bel optimizar el ciclo de venta, combinando varios canales de entrada de dichos pedidos, como fax e e-mail. Bel España realiza unas 25.000 transacciones de pedidos de ventas al año, de las cuales un 33% se realiza a través de EDI (Electronic Data Interchange) y el resto a través de fax, email, teléfono o son capturados directamente por sus distribuidores.

BENEFICIOS

Los principales beneficios que Bel ha obtenido con la solución de Gestión de Pedidos de Esker son:

- Reducción del tiempo de gestión de los pedidos.
- Desaparición de errores de gestión por intervención manual.
- 115 archivadores de gran volumen ahorrados al año.

Además de los importantes ahorros permitidos por la gestión automatizada de los pedidos de clientes entrantes y su copia archivada digitalmente, y por el envío electrónico de las facturas a clientes y su copia digital, el Grupo Bel contribuye a un entorno más sostenible, evitando el derroche anual de más de 10.600 litros de agua y 1.640 kilowatios de energía para producir el papel que supondría el volumen documental no automatizado. Además, evita la emisión de más de una tonelada de CO2 a la atmósfera.

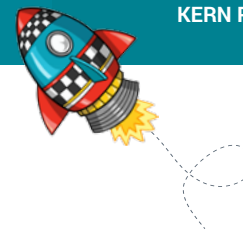
ACERCA DE GRUPO BEL

Grupo Bel nació en Francia en 1865 y desde entonces se ha consolidado como una de las compañías líderes en la fabricación y comercialización de quesos. Con presencia en los cinco continentes y casi 12.000 empleados, su facturación en el año 2.014 alcanzó los 2,783 millones de euros. Está implantada en España desde 1965 donde comercializa marcas internacionales como Mini Babybel, La Vaca que Rie, Kiri, Pick y Croq, Leerdammer, Apercubo y Cantadou.

www.bel-group.com

Síguenos





SECTOR: Salud
TAMAÑO: 650 empleados
ERP: SAP



**ESKER PROPORCIONA
INTELIGENCIA
A LA GESTIÓN
ADMINISTRATIVA DE
LOS PEDIDOS Y SU
SEGUIMIENTO. AL FINAL,
LO QUE SE OBTIENE
ES UN TRABAJO
MÁS DESAHOGADO
Y UN CLIENTE MÁS
SATISFECHO**

IRENE LIÉBANAS,
COORDINADORA DE ATENCIÓN
AL CLIENTE DE KERN PHARMA

KERN PHARMA

Gestiona en 50 segundos de media cada uno de los 75.000 pedidos anuales que recibe

ANTECEDENTES

Kern Pharma recibe anualmente en su sede de Terrassa (Barcelona) unos 75.000 pedidos a través de EDI, fax y e-mail. De ellos, debía incorporar unos 40.000 a su sistema de gestión de forma manual. Ahora, y gracias a la adopción de la Solución de Pedidos de Clientes de Esker en modo on demand, integrada en su sistema SAP, la compañía ha conseguido un gran ahorro de tiempo y la posibilidad de evitar errores derivados de la gestión manual.

LA SOLUCIÓN

La solución de captura de pedidos de clientes de Esker es utilizada en modo servicio. Permite leer todo pedido que entra por fax o email (unos 3.000 de media al mes), extraer sus datos, validarlos e integrarlos en el sistema de gestión de Kern Pharma. La nueva interfaz de usuario de Esker permite una fácil y amigable gestión del flujo de pedidos que, automáticamente capturados, permiten acelerar el resto de la gestión hasta la entrega en tiempo y forma del medicamento a la clínica u hospital.



Síguenos





DADA LA EXPERIENCIA POSITIVA QUE HEMOS TENIDO, HEMOS RECOMENDADO SU SOLUCIÓN A OTROS ACTORES DE LA INDUSTRIA Y NOS PLANTEAMOS INCLUSO EXTENDER LA SOLUCIÓN A OTRAS COMPAÑÍAS DEL GRUPO

ALBERT ALMAJANO, DIRECTOR DEL ÁREA DE SISTEMAS DEL GRUPO INDUKERN

BENEFICIOS

En la actualidad, y desde la implantación de la Solución de Pedidos de Clientes de Esker, cada pedido que recibe Kern Pharma tarda una media de 50 segundos en ser gestionado, cuando antes, dependiendo del número de líneas de producto que incluyera, requería hasta de dos minutos para ser procesado. Ello supone ahorros de tiempo que llegan en algunos casos a cerca del 100%, y en general se acorta el tiempo de respuesta al cliente prácticamente a la mitad. En concreto, se constatan las siguientes mejoras:

- Reducción a la mitad del tiempo de gestión de cada pedido
- Mayor trazabilidad del proceso: cada acción en el proceso queda registrada
- Facilidad en la búsqueda del pedido: en pocos clics, desde la aplicación SAP
- Liberación del espacio de archivos en la oficina

CUADROS DE MANDO

Por otro lado, la unidad de Atención al Cliente de Kern Pharma puede visualizar, a través de unos cuadros de mando, información como número de pedidos recibidos durante el día, la semana o cualquier otro periodo, así como el tiempo medio de procesamiento de pedidos; todo ello en informes, métricas y

gráficas. Dichos paneles de cuadros de mando son fácilmente diseñados y personalizados en función del perfil de usuario, para facilitar la toma de decisión en caso de desviaciones.

Según Irene Liébanas, coordinadora de Atención al Cliente de Kern Pharma "Esker facilita la gestión del flujo de pedidos, ofreciendo un entorno amigable. Además, proporciona inteligencia a la gestión administrativa de los pedidos y su seguimiento. Al final, lo que se obtiene es un trabajo más desahogado y un cliente más satisfecho".

ACERCA DE KERN PHARMA

Kern Pharma es una empresa dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de productos farmacéuticos. Creada en 1999 por el Grupo Indukern, se ha convertido, en sus más de 15 años de historia, en un referente en la producción de medicamentos genéricos en España. Desde sus comienzos, Kern Pharma ha basado el desarrollo de su actividad en torno a dos ejes estratégicos: desarrollo, fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, utilizando la marca Kern Pharma, y servicio de desarrollo de productos, contract manufacturing y producción química para terceros. Kern Pharma cuenta con más de 650 profesionales y produce unos 100 millones de unidades anuales www.kernpharma.com

Síguenos





SECTOR: Agua y Refrescos
TAMAÑO: 1.069 empleados
ERP: Microsoft Dynamics

 **CON LA AUTOMATIZACIÓN DE PEDIDOS DE CLIENTES, AGUA MINERAL SAN BENEDETTO CONSIGUE EL FORMATO 100% ELECTRÓNICO EN SU PROCESO DE GESTIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE VENTAS. NUESTROS CLIENTES NOS LO AGRADECEN Y EL MEDIOAMBIENTE TAMBIÉN**

JUAN FRANCISCO CEREZO,
DIRECTOR DE TI DE SAN BENEDETTO

SAN BENEDETTO

Elimina el uso de papel en sus pedidos y facturas

ANTECEDENTES

Decidida a suprimir el papel de sus procesos de negocios, Agua Mineral San Benedetto ha llevado a cabo durante los últimos años una política de “cero papel” en sus procesos de negocio, lo que le ha permitido reducir el volumen consumido de 120.000 a 40.000 páginas anuales en tres años.

En el pasado, Agua Mineral San Benedetto venía procesando manualmente todos los pedidos que recibía por fax, e-mail o teléfono, lo que representaba el 35% de sus pedidos (unos 16.000 documentos al año). Los cuellos de botella que se generaban provocaban cada vez más retrasos, errores y riesgo de pérdida de documentos.

LA SOLUCIÓN

Equipada con la plataforma de automatización de Esker, además de con escáneres Fujitsu e integrada en el sistema de gestión Microsoft Dynamics AX, Agua Mineral San Benedetto pudo hacer realidad su política de “Cero Papel”.

Gracias a Esker, todo el proceso de entrada de pedidos está ahora automatizado en cuatro pasos: 1. Captura de datos automática; 2. Validación electrónica; 3. Creación de pedidos; y 4. Archivo en el sistema de gestión.



**DE 120.000
A 40.000**
PÁGINAS EN TRES AÑOS

Síguenos





LA AUTOMATIZACIÓN DE NUESTROS PROCESOS DE NEGOCIO HA MEJORADO NUESTRA RENTABILIDAD Y NOS HA PROPORCIONADO UNA CLARA VENTAJA DE NEGOCIO

JUAN FRANCISCO CEREZO, DIRECTOR DE TI DE SAN BENEDETTO

BENEFICIOS

Los principales beneficios que ahora obtiene San Benedetto se pueden resumir en:

- **Disminución drástica del tiempo de gestión** del ciclo de Ventas.
- **Mejor gestión global** gracias a una total visibilidad sobre los procesos.
- **Ahorros financieros** gracias a la supresión de máquinas y líneas de fax, impresoras, 46 carpetas A-Z, espacio y consumibles.
- **Mejor servicio al cliente:** optimización de recursos humanos, indexación de archivos para recuperación rápida cuando llama un cliente.
- **Ahorro medioambiental anual:** 2 árboles, 205 kilos de CO2, 2.000 litros de agua.

OPERACIONES SIN PAPEL

Una vez vistos los beneficios obtenidos con la automatización del proceso de pedidos, Agua Mineral San Benedetto vio la oportunidad de extenderla a otros procesos, en concreto a todo su ciclo de venta, y posteriormente al ciclo de compra.

Con la ayuda de Esker, Agua Mineral San Benedetto está en el camino de convertirse en una de las principales compañías del sector de bebidas en lo referente a la automatización del proceso de documentos, y es una de las primeras del mundo en haber conseguido un 100% de operaciones sin papel.

ACERCA DE AGUA MINERAL SAN BENEDETTO

Agua Mineral San Benedetto fue creada en junio de 1995 con el soporte de su compañía matriz, Acqua Minerale San Benedetto SPA, el principal productor y distribuidor italiano de agua embotellada y bebidas no alcohólicas desde hace más de 25 años. Agua Mineral San Benedetto S.A.U. utiliza su propia tecnología para desarrollar botellas en PET, material de alta calidad usado específicamente en la producción de botellas para agua y otras bebidas. Además de reducir el uso de papel mediante el uso de la tecnología de Esker, Agua Mineral San Benedetto invierte también en investigación ambiental, con lo que ha perfeccionado sus botellas ligeras eco-diseñadas.

www.sanbenedetto.es

Síguenos

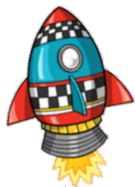




SECTOR: Salud
TAMAÑO: 1.000 empleados
ERP: SAP



**ADEMÁS DEL AHORRO
DE TIEMPOS, COSTES
Y FLEXIBILIDAD,
ESKER NOS
APORTA UNA GRAN
EFICIENCIA EN LOS
PROCESOS CLAVE
QUE CONSTITUYEN
LA ATENCIÓN DEL
CLIENTE.**



**LUIS CALABUIG, JEFE
CONOCIMIENTOS DE MERCADO /
CLIENTES, SANOFI ESPAÑA**

SANOFI

Tecnología SaaS para acelerar la gestión de pedidos

ANTECEDENTES

Sanofi debía gestionar 70.000 pedidos al año de 300 referencias de producto, con 1.100 puntos de entrega. Lo que se traducía importantes cantidades de papel a manejar, una reducida visibilidad de los procesos y dificultad para asumir grandes picos de entrada de pedidos. Además, la compañía necesitaba una solución de automatización que cumpliera con las particularidades de esta industria, como el hecho de que las cantidades de entradas en los pedidos no siempre se corresponden con las unidades de venta, de manera que han de aplicarse algoritmos de conversión para reconocer la referencia del artículo y cumplir con el pedido.

“El objetivo era optimizar nuestro proceso, aportar valor añadido e incrementar la calidad de servicio en beneficio del paciente, de los profesionales sanitarios y de los centros hospitalarios” señala Luis Calabuig, Jefe Conocimientos de Mercado/Clientes de Sanofi España, quien añade que “además del ahorro de tiempos, costes y flexibilidad, Esker dota a Sanofi de una gran eficiencia en los procesos claves que constituyen la Atención al Cliente”.

LA SOLUCIÓN

Implementada en dos meses, la solución gestión de pedidos en modo servicio (SOP On Demand) de Esker gestiona la recepción de unos 70.000 pedidos anuales de clientes procedentes de distintas fuentes de entrada, así como su validación y su integración en el sistema SAP.

2 MESES
IMPLANTACIÓN
7 MESES
ROI

Síguenos





HEMOS CONSEGUIDO REDUCIR EN UN 40% LOS TIEMPOS DE ENTRADA DE PEDIDOS, Y EN UN 20% LOS COSTES DE LA “NO CALIDAD”.

LUIS CALABUIG, JEFE CONOCIMIENTOS DE MERCADO / CLIENTES, SANOFI ESPAÑA

La solución ha sido adaptada para cumplir determinados requerimientos específicos de la compañía, resolviendo al mismo tiempo el archivado electrónico de dichos pedidos. Asimismo, lleva a cabo la gestión automática de incidencias como pedidos duplicados o excepciones, que tratándose de una industria como la farmacéutica, a veces suponen un alto grado de complejidad.

RESULTADOS

La compañía consiguió reducir en un 40% sus tiempos de proceso de entrada de los pedidos, y en un 20% los costes de la “no calidad”, integrando los pedidos en su sistema SAP con gran facilidad y aplicando los algoritmos de reconocimiento de los artículos, lo que para ellos era fundamental.

Sanofi ha establecido un proceso visible para el cliente, que recibe sus pedidos al día siguiente. Ha conseguido balancear las cargas de trabajo, lo que supone una mayor satisfacción por parte de sus empleados y colaboradores. El tiempo que dedican a visualizar los pedidos es de un minuto y medio, direccionarlos correctamente les supone 30 minutos, y 15 minutos integrarlos en el sistema. En total, se han dejado de imprimir 250.000 folios.

ACOGIDA POR LOS EMPLEADOS

Subraya además Luis Calabuig la acogida de la solución por parte de los empleados de Sanofi. En un primer momento se mostraron reticentes, ya que pensaron que la automatización de procesos les convertiría en prescindibles. Muy pronto vieron que no era así. El hecho de contar con un proceso más rápido y eficiente les permitía liberar tiempo, que ahora pueden dedicar a actividades de más valor. Y además les permite conciliar mejor su vida laboral y familiar, al no tener que estar, por ejemplo, pendientes todo un fin de semana de los pedidos urgentes que puedan entrar.

ACERCA DE SANOFI

Sanofi, líder mundial en la industria farmacéutica, descubre, desarrolla y distribuye soluciones terapéuticas centradas en las necesidades de los pacientes. Sanofi cuenta con puntos fuertes importantes en el ámbito de la atención sanitaria, con siete plataformas de desarrollo: soluciones para la diabetes, vacunas humanas, fármacos innovadores, consumer healthcare, mercados emergentes, salud animal y la incorporación de Genzyme. Sanofi cotiza en París (EURONEXT: SAN) y en Nueva York (NYSE: SNY).

www.sanofi.es

Síguenos





SECTOR: Alimentación y Bebidas
TAMAÑO: 100 empleados en España
ERP: Microsoft Dynamics



**NUESTRO OBJETIVO
ERA OPTIMIZAR
NUESTROS
RECURSOS PARA LA
GESTIÓN DE PEDIDOS
E INCREMENTAR
LA CALIDAD DEL
SERVICIO AL
CLIENTE.**

WILLY PIQUER, DIRECTOR DE
PROYECTOS TI, GRUPO SANLUCAR

SANLUCAR

Acelera sus tiempos de respuesta y reduce costes

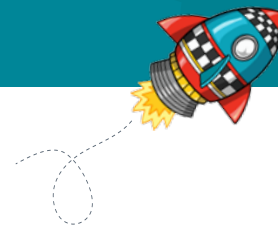
ANTECEDENTES

Con sede central en Valencia y filiales y emplazamientos en distintos países de Europa, África y América, SanLucar recibe en total unos 400.000 pedidos al año, lo que le exige una importante capacidad de gestión de los mismos, ya que precisa darles respuesta en un tiempo récord. Antes de la automatización, su sistema EDI sólo cubría un porcentaje de sus intercambios documentales, y la mayoría de los pedidos entraban manualmente por fax y por e-mail y se archivaban en carpetas físicas.

Este proceso se traducía en errores de captura de datos, escasa visibilidad de los flujos de pedidos y dificultad para absorber incrementos imprevistos de demanda, poniendo así en peligro el compromiso de la compañía de llevar un producto a los cuatro puntos cardinales en un estado de frescura impecable, en el menor tiempo posible. SanLucar necesitaba acelerar el proceso de respuesta, responder con rapidez y precisión a los súbitos incrementos de pedidos, acceder a un soporte internacional multi-idioma y optimizar recursos para crecer de forma sostenible.

LA SOLUCIÓN

La solución Esker DeliveryWare fue implementada en menos de dos meses. En primera instancia se configuró un servicio de Fax On Demand con números locales del país de envío, para recibir los pedidos enviados por este medio, así como una cuenta de correo POP3 para los que se recibieran por e-mail.



Síguenos





CON ESKER ESTAMOS AHORA PREPARADOS PARA PROVEER A NUESTROS CLIENTES EN CUALQUIER LUGAR Y CON CELERIDAD, GRACIAS A UNA TECNOLOGÍA UBICUA, EFICIENTE Y DE RÁPIDA IMPLEMENTACIÓN.

WILLY PIQUER, DIRECTOR DE PROYECTOS TI, GRUPO SANLUCAR



Una vez capturados, los datos de los pedidos quedan publicados en una ventana con los campos correspondientes, para ser validados e integrados en el ERP Microsoft Dynamics AX, a través de un fichero TXT para su posterior gestión. Al final del proceso, la imagen del pedido se archiva en el gestor documental de Esker, permitiendo a los usuarios autorizados tener un acceso directo desde el ERP al documento.

BENEFICIOS

Como beneficios inmediatos, SanLucar ha conseguido reducir en un 84% sus tiempos de proceso, adquiriendo la capacidad de tratar de forma muy eficiente, una gran cantidad de pedidos procedentes de cualquier cliente y medio de comunicación, con una visibilidad total sobre el proceso.

Además, ha reducido costes por eliminación de la captura manual de los documentos, el mantenimiento de máquinas ligadas al papel, la compra de consumibles y el ahorro de espacio gracias al archivado digital.

Como beneficios estratégicos, para SanLucar supone una decisiva mejora en su nivel de servicio, tanto en lo que se refiere a la entrega puntual de productos como a la trazabilidad de

sus envíos. Dada su apuesta tecnológica, la compañía puede plantearse seguir creciendo sin incurrir en nuevas inversiones en tecnología o personal, aparte de la capacidad de extender la automatización a otros procesos de negocio.

ACERCA DE SANLUCAR

Desde su fundación en 1993 por Stephan Rötzer, SanLucar se ha convertido en una empresa internacional con sede en Valencia y filiales en Alemania y Austria, así como otros emplazamientos en Italia, Francia, Portugal, Turquía, Egipto, Túnez, Sudáfrica, América Central y Sudamérica. Además de los 100 trabajadores de la central de Valencia, miles de personas trabajan en todo el mundo para que el producto de SanLucar sea y siga siendo la mejor fruta y verdura del mercado internacional. Con una oferta de las actuales 90 variedades de fruta y verdura procedentes de más de 30 países, SanLucar es la marca con mayor surtido del mercado. La filosofía integral de SanLucar se basa en un conocimiento centenario combinado con modernos métodos de cultivo que permiten una explotación del suelo sostenible y el rechazo al uso de semillas manipuladas genéticamente.

www.sanlucar.com

Síguenos



¿LISTO PARA DESPEGAR?

Su empresa puede ser nuestro próximo caso de éxito

Pues ahí las tiene. Cinco diferentes compañías, cada una con sus propios desafíos en materia de gestión de pedidos, consiguiendo unos resultados impresionantes.

Esta es la gran ventaja de Esker: cualquiera que sea el tamaño de la empresa, su sector o sus particularidades técnicas, nuestra solución de Gestión de Pedidos de Clientes es capaz de amoldarse sin problema para impulsar sus procesos a gran altura.

Si cree que está listo para ser el próximo caso de éxito de Esker, llámenos al **91 552 92 65** o envíenos un e-mail a **sales@esker.es**.

Somos Esker.

Esker es un líder mundial en automatización de flujos de documentos.

Muchas empresas de primer orden utilizan nuestras soluciones para eliminar papel y agilizar sus comunicaciones de entrada y salida.

Con 30 años de experiencia sobre el terreno, Esker tiene más de 80.000 clientes y millones de usuarios de licencias en todo el mundo.

Nuestra sede central está en Lyon, Francia, pero estamos allá donde cualquier empresa necesite quitarse el papel de su gestión.

Más información en
www.esker.es



Y CUANDO QUIERA SABER MÁS...

Infografía:

Pedidos de Clientes

Los beneficios reales de la automatización de pedidos

Casos de Clientes:

Consigue un negocio sin papel

Cómo San Benedetto consiguió eliminar el papel de sus procesos de negocio

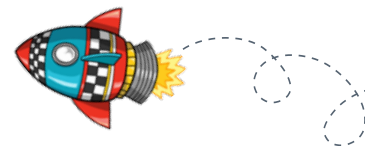
Guía del Comprador:

Pedidos de Clientes: 13 preguntas clave para elegir su solución de automatización de pedidos

En la **web de Esker Ibérica** podrá encontrar información y recursos sobre la automatización de pedidos de clientes.

Además, asegúrese de estar conectado al **Blog de Esker** para estar valiosamente informado del mundo de la automatización.

Comparta este eBook





©2015 Esker S.A. Todos los derechos reservados. Esker, el logo Esker son marcas comerciales registradas de Esker S.A. El resto de marcas comerciales citadas pertenecen a sus respectivos propietarios.

Esker Ibérica, S.L.

C/ Perú nº6 - Planta baja, Oficina 1
Edificio Twin Golf B - 28290 Las Rozas

Tel: +34 91 552 92 65 — Fax: +34 91 433 55 41
sales@esker.es — www.esker.es

Síguenos   

Visite nuestro blog!
blog.esker.es