

TEMOIGNAGE CLIENT

SAGE 100 ENTREPRISE V16



HORIZANE SANTE

Crée en 1995, Le Laboratoire Horizane Santé est un laboratoire parapharmaceutique qui conçoit, développe et distribue des produits de « santé et bien-être » dans une démarche d'offre exclusive. Sa stratégie : répondre aux besoins du marché par des produits innovants au meilleur rapport qualité/prix pour le consommateur en s'appuyant sur l'exigence professionnelle du réseau des pharmacies et parapharmacies.

SAGE CUSTOMER VIEW

Cinq minutes de démonstration de l'application Sage Customer View (Gestion Client Mobile) ont suffi à séduire le dirigeant d'Horizane de son intérêt pour l'exercice de son activité et à signer le devis de migration. Sage Customer View permet d'avoir accès aux tableaux de bord, aux informations clients, à l'historique et aux détails des documents commerciaux depuis un mobile et également sans connexion internet.

**AVOIR UN ACCES
AUX TABLEAUX DE
BORD, AUX
INFORMATIONS
CLIENTS, A
L'HISTORIQUE ET
AUX DETAILS DES
DOCUMENTS DEPUIS
TOUS LES SUPPORTS**

**SON UTILISATION
NE REQUIERT PAS
DE RESEAU
INTERNET, UN
REEL ATOUT
POUR DES
COMMERCIAUX
ITINERANTS**

ACCESSIBLE PARTOUT

Pour le dirigeant d'Horizane, le plus de cette Apps repose notamment sur sa capacité à accéder à des données clients de manière déconnectée. Son utilisation ne requiert pas de réseau Internet ce qui, pour des commerciaux itinérants, est un précieux atout. Par ailleurs, son ergonomie, particulièrement intuitive, ne nécessite pas de formations particulières", déclare William PIT, commercial chez Hesperia.