scopri come gestire e far dialogare al meglio le apparecchiature ed i servizi di gestione dei dati by BitMAT
ed analizzare al meglio

Montenegro sceglie Piteco per il proprio Credit & Customer Service

Da **Redazione BitMAT** - 13/10/2016

Match.it di Piteco ha permesso al Gruppo di ridurre al minimo le operazioni su carta dovute alla modalità di pagamento della GDO

Il Gruppo Montenegro si è affidato alle soluzioni di Piteco, specializzata nella progettazione e implementazione di soluzioni gestionali in area Tesoreria e Pianificazione Finanziaria.

L'esigenza del cliente

La complessità nella contabilizzazione degli incassi dai clienti della Grande Distribuzione Organizzata aveva scoraggiato, nel tempo, qualsiasi intervento che consentisse un minor lavoro manuale.

Gli automatismi erano inefficaci in particolar modo quando il cliente tratteneva compensi promozionali non ancora registrati nei partitari, oppure quando la registrazione comportava la riapertura di partite già saldate.

Nel 2014 l'azienda ha deciso di non sviluppare internamente una soluzione informatizzata e di ricercare sul mercato un prodotto che fosse idoneo alle esigenze del Gruppo, quindi a:

- concentrare le risorse su lavori di qualità e non quantità;
- garantire l'accuracy del dato;
- dematerializzare.

La soluzione proposta: Match.it

Piteco ha risposto alle esigenze del cliente con il prodotto Match.it: la soluzione *pay per use* per l'abbinamento e la spunta di dati, contabili e/o paracontabili, che devono essere trattati e che spesso necessitano per il loro abbinamento, di attività manuali di riconoscimento e validazione. Una soluzione all'avanguardia che consente l'acquisizione, la trasformazione e il caricamento automatico dei dati, per il trattamento dinamico di flussi informativi anche attraverso un efficace processo di Analisi semantica (in grado di riconoscere e trattare anche informazioni presenti in campi note destrutturati) permettendo di gestire abbinamenti sofisticati (ad esempio chiavi multiple o incomplete), attraverso una configurazione autonoma delle regole di validazione.

In ottobre 2014 il Gruppo ha deciso di scegliere Match.it e ad aprile 2015 è iniziata la fase di implementazione. In un anno si è giunti alla copertura di quasi il 75% degli incassi dei clienti del canale GDO.

Il valore aggiunto della soluzione Piteco

Match.it ha permesso di ridurre al minimo le operazioni su carta dovute alla modalità di pagamento della GDO. Il sistema è in grado, infatti, di leggere documenti in formato cartaceo, trasformarli in movimentazione e fare abbinamento su più chiavi (importo, numero fattura, data, ecc.). Il vantaggio che ne deriva è, non solo velocizzare la contabilizzazione, liberando risorse e migliorando le condizioni di lavoro del personale, ma anche portare in evidenza casistiche non a norma.

"Match.it è un tool in continua evoluzione e rappresenta una frontiera per il moderno Credit & Customer Service. – dichiara **Piero Pogliani**, Responsabile della Business Unit Match.it di Piteco -. *Questa soluzione è pensata per potersi adattare a diversi mercati e differenti tipologie di aziende, dalla GDO al mondo Finance, passando dal credito al consumo fino all'e-commerce. Una soluzione flessibile, che permette un immediato miglioramento qualitativo dei controlli, una tracciabilità delle operazioni in real time con una riduzione immediata dei costi operativi, anche grazie alla funzione di autoapprendimento che consente al sistema di ottenere il 95% degli abbinamenti dati".*

TAGS Credit & Customer Service | Match.it | Montenegro | Piteco

Precedente
Sensore di rilevamento presenza e risparmio energetico con Ricoh

Successivo
AUSED all'Osservatorio Tecnologie presso il Data Center di British Telecom

Redazione BitMAT
http://www.bitmat.it/
BitMAT Edizioni è una casa editrice che ha sede a Milano con una copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.

Articoli Correlati | Di più dall'autore

L'evoluzione del Payment Management

Quanto IT è a supporto del Factoring per le aziende

Piteco firma i processi di pagamento di UniCredit

DocuSign
Tutta la potenza e sicurezza del nuovo server di firma, evoluzione di CoSign, integrata con l'agilità ed usabilità di DocuSign

Mobile

Protezione dell'identità: possiamo permetterci di abbassare la guardia?
Redazione BitMAT - 06/09/2016

Mobile banking: il 39% degli italiani lo utilizza
Redazione BitMAT - 29/08/2016

I Pilastri dell'Innovazione digitale
Redazione BitMAT - 11/07/2016

C.R.O.I.L. Consulta Regionale Ordini Ingegneri Lombardia

I più letti

Produttività aziendale: i migliori strumenti online
Stefano Casteinuovo - 20/01/2016

Viaggi e Sicurezza informatica: Millenials e Baby Boomers a confronto
Redazione BitMAT - 25/08/2016

CLUSIT: ottobre, il mese della sicurezza informatica
Redazione BitMAT - 08/09/2016

ASSINTEL REPORT+
LA PIATTAFORMA DIGITALE DELL'IT IN ITALIA

Jobs for it

Jooble || Offerte di lavoro
COMMERCIALE
ICT
Bologna

News
Tecnologie
Internet
Mercati
Nomine
App
Device
Rubriche
.ing
FinanceTech

ARTICOLI PIU' LETTI

Produttività aziendale: i migliori strumenti online
20/01/2016

Viaggi e Sicurezza informatica: Millenials e Baby Boomers a confronto
25/08/2016

CLUSIT: ottobre, il mese della sicurezza informatica
08/09/2016

CATEGORIE PIU' LETTE

News	7904
Portale News	4158
Annunci di lavoro	2720
Internet	1731
Portale Slider	1674
Mercati	1538
Portale Evidenza	1299
Portale Mercati e Nomine	959
Tecnologie	950

CHI SIAMO

BitMAT Edizioni è una casa editrice che ha sede a Milano con una copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione online ed offline rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.

Contattaci: redazione.bitmat@bitmat.it

SEGUICI

© 2012 - BitMAT Edizioni - P.Iva 09091900960 - tutti i diritti riservati