

BREAKING NEWS

Interoute è partner ICT di Internati



Cerca...



Comunicazione Unificata per le Aziende



Wildix

HOME

TECNOLOGIE

MARKET HIGHLIGHTS

VIDEO

WHO'S WHO

EVENTI

NEWSLETTER

TIMELINE

CHI SIAMO

ADVERTISING E SERVIZI

Home / Case histories / Montenegro si affida a Piteco per il Credit & Customer Service

cloudera

SESSIONS MILANO

18. 10. 2016
8:30 - 16:45
Excellior Hotel Gallia

REGISTRAZIONE



ISCRIVITI PER RESTARE AGGIORNATO

Username

.....

Log in

Remember Me

- Registrati
- Hai dimenticato la password?

ACCEDI CON UN CLICK GRAZIE A FACEBOOK

Login con Facebook



WHO'S WHO




WHO'S WHO

Il Database della distribuzione



Montenegro si affida a Piteco per il Credit &

Customer Service

 Pubblicato da Redazione
  in Case histories
  5 ore fa
 Commenti disabilitati su Montenegro si affida a Piteco per il Credit & Customer Service

Il Gruppo Montenegro ha scelto di utilizzare la soluzione Match.it, elaborata da Piteco, per ottimizzare il processo di Credit & Customer Service Management

Il contesto

Piteco, leader in Italia nella progettazione e implementazione di soluzioni gestionali in area Tesoreria e Pianificazione Finanziaria, partecipa il 13 Ottobre 2016 al **Food & Beverage Forum**, appuntamento annuale dedicato al mondo del Largo Consumo.



L'evento, che presenta i migliori modelli organizzativi volti ad ottimizzare il processo di **Credit & Customer Service Management**, vedrà tra i protagonisti la software house Piteco, che presenterà il progetto realizzato per il **Gruppo Montenegro**, ambasciatore della cultura e della tradizione italiana.

L'esigenza



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'accuratezza del dato, dematerializzare.

La soluzione

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



DAL MERCATO



Interoute è partner ICT di International Air Transport Association

 1 giorno fa



GFT è Platinum Sponsor di Informatica World Tour Italy

 2 giorni fa




La business mobility vince sulla sicurezza dei dati

 3 giorni fa

FIND US ON FACEBOOK

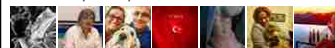


TradeManager.it
380 "Mi piace"

 Mi piace questa Pagina

TradeMan
 Iscriviti

Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici



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.

Nell'ottobre del 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 abbinamento dati".*



ISCRIVITI AL NOSTRO CANALE YOUTUBE

DataManager
585 video

Iscriviti 366

BREAKING NEWS ICT BY DATA MANAGER

- I Maestros italiani alla corte di Samsung
- Manager confusi tra algoritmi e neuroscienze
- Risparmiare 16 miliardi di dollari con gli Smart Contract basati su Blockchain

WHITE PAPERS SELECTION

0 Comments

Sort by Oldest



Add a comment...

Facebook Comments Plugin

tweet



1



3



TAG: CASE HISTORY CREDIT & CUSTOMER SERVICE MANAGEMENT FOOD & BEVERAGE FORUM
GRUPPO MONTENEGRO MATCH.IT PITECO