

## **Piteco per Montenegro: il brand ambasciatore della tradizione italiana si affida al leader di settore per il Credit & Customer Service**

**La case history presentata il 13 Ottobre a Milano al Food & Beverage Forum**

Piteco, leader in Italia nella progettazione e implementazione di soluzioni gestionali in area Tesoreria e Pianificazione Finanziaria, partecipa il prossimo **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.

### **CASE HISTORY**

#### **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 abbinamento dati”.*

Fondato nel 1885, il **Gruppo Montenegro** è una realtà imprenditoriale italiana leader di mercato nei settori alimentare e bevande alcoliche che vanta brand da sempre nell'immaginario degli italiani: Amaro Montenegro, Vecchia Romagna, Infusi Bonomelli, Thè Infrè, Olio Cuore, Spezie Cannamela, Polenta Valsugana, Pizza Catari.

Iconici simboli del Made in Italy, rappresentano al meglio la costante ricerca dell'eccellenza nel rispetto della tradizione e l'attenzione particolare alla qualità dei prodotti e alla loro sostenibilità che da sempre contraddistinguono Gruppo Montenegro.

Grazie ad una solida rete distributiva nazionale e internazionale, i brand del Gruppo si confermano ancora oggi dei veri e propri ambasciatori della cultura e della tradizione italiana.

Sul mercato da oltre 30 anni, **Piteco** è la Software House leader in Italia nelle soluzioni proprietarie per la gestione della Tesoreria Aziendale e Pianificazione Finanziaria in tutti i settori di business. Nata nel 1980, deve il suo nome al Sistema Informativo di Tesoreria PI.TE.CO. – acronimo di Pianificazione TESoreria COmputerizzata – tra i primi prodotti di Tesoreria realizzati in Italia. Il software Piteco è operativo e utilizzato in oltre 40 Paesi nel mondo: con 80 professionisti altamente qualificati e 3 sedi operative (Milano, Roma, Padova), Piteco garantisce performance elevate ed eccellenti livelli di servizio a circa 550 gruppi nazionali e internazionali diversificati in tutti i settori Industriali. Milano, sede principale, coordina tutte le competenze presenti in azienda e fornisce servizi ad elevato valore aggiunto in tutto il mondo. Piteco è quotata dal luglio 2015 sul mercato AIM Italia organizzato e gestito da Borsa Italiana.

Ufficio stampa Mec&Partners per Piteco:

Patrizia Semeraro, [patrizia.semeraro@mec-partners.it](mailto:patrizia.semeraro@mec-partners.it)

Tel: 051 4070658, 3476867620