

# SPRAWNE ZARZĄDZANIE FIRMĄ Z BRANŻY METALOWEJ

powered by VENDO.ERP

## KLIENT

Firma SARIV Sp. z o.o. jest firmą handlową opartą na 20 letnim doświadczeniu w zakresie logistyki, dystrybucji. Północny członek grupy SARIV. Reprezentant na rynku polskim znanych i cenionych za jakość europejskich producentów szerokiej gamy specjalistycznych elementów złącznych jak i tradycyjnych połączeń śrubowych. Oferuje doradztwo techniczne w zakresie doboru technologii, elementów złącznych i narzędzi instalacyjnych dopasowując je do indywidualnych potrzeb odbiorcy.

Jest dostawcą szerokiej gamy narzędzi nitujących - ręcznych, pneumatycznych i akumulatorowych. W ofercie posiada prasy oraz urządzenia do zgrzewania.

Swoim Klientom proponuje zarówno tradycyjne jak i nowe sprawdzone technologie łączenia. Należą do nich: nitry zrywalne, nitonakrętki, elementy do zgrzewania, elementy zabezpieczające, elementy do wciskania oraz wyroby śrubowe. Dbając o rozwój, poszerza swoją ofertę handlową oraz pakiet usług logistycznych. Stawia na kompleksową obsługę swoich Klientów. Do każdego stara się podchodzić indywidualnie, uwzględniając jego potrzeby i wymagania. Działa tak, aby wracał do nich Klient, a nie towar.

## WYZWANIE

Rozwój przedsiębiorstwa to nie tylko większe przychody i wyższe zyski, to przede wszystkim zmieniające się cele i związane z nimi potrzeby.

Sprostanie nowym wyzwaniom i wykorzystanie pojawiających się szans wiąże się z koniecznością zmian, w tym także w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem.

Kilka lat temu Klient zdał sobie sprawę z tego, że stosowane przez nich narzędzia informatyczne do zarządzania stały się niewystarczające w stosunku do ówczesnych potrzeb.

Ustalili najbardziej istotne dla Klienta kwestie, określili priorytety i rozpoczęli proces poszukiwania systemu, który by im sprostał.

Szukaliśmy zestawu konkretnych, istotnych dla Klienta funkcjonalności zintegrowanych w jednym kompleksowym rozwiązaniu, łatwym w obsłudze i intuicyjnym.

Wszystkie te cechy znaleźli w VENDO.ERP firmy CFI Systemy Informatyczne Sp. z o.o.

---

*„Stanowisko dyrektora generalnego wymaga ode mnie jednoczesnego zaangażowania w wiele różnych projektów. Nie wyobrażam sobie, jak wyglądałaby moja praca bez dobrego systemu do zarządzania. Doskonale pamiętam czasy, gdy proces ofertowania, czy składania zamówienia realizowany był właściwie bez wsparcia ze strony narzędzi informatycznych. Dziś to nie do pomyślenia”*  
— powiedział Tomasz Gargaś, dyrektor generalny w SARIV

---

Rosnąca liczba gromadzonych i przetwarzanych danych w tym danych handlowych wymagała zastosowanie odpowiedniego rozwiązania, np. klasy ERP. To nie tylko kwestia wygody ale przede wszystkim bezpieczeństwa informacji, bardziej efektywnego ich wykorzystania, czy większej kontroli.



Jeśli są Państwo zainteresowani opisanym lub podobnym rozwiązaniem zapraszamy do kontaktu.

Chętnie zapoznamy Państwa ze szczegółami zastosowanego rozwiązania i opowiemy o możliwościach współpracy z VENDO.ERP.

## EKSPERCI W PRODUKCJI



### KONTAKT

CFI Systemy Informatyczne Sp. z o.o.  
ul. Piotra Trębacza 18B  
31-436 Kraków  
tel. +48 (12) 432-30-90

mail: [biuro@cfi.pl](mailto:biuro@cfi.pl)  
[www.cfi.pl](http://www.cfi.pl)

## ROZWIĄZANIE

Rozwój przedsiębiorstwa i rosnąca skala działalności sprawiły, że użytkowane przez Klienta narzędzia stały się niewystarczające.

Wdrożenie VENDO.ERP umożliwiło dalszy sukcesywny rozwój i zwiększenie skali działalności, a klientom zapewniło obsługę na najwyższym poziomie. Terminowość realizacji zleceń, która miała dla Klienta najwyższy priorytet. Klient pracował w oparciu o CRM. Gromadzi w nim wszystkie niezbędne dane dotyczące naszych klientów i kontrahentów. Eliminacja dokumentów papierowych na rzecz elektronicznych pozwoliła na znaczne skrócenie czasu trwania poszczególnych czynności, a praca na jednym źródle danych, wprowadzonym do systemu i aktualizowanym, zminimalizowała prawdopodobieństwo powstania błędów.

Handlowcy Klienta planują swą pracę z użyciem kalendarza. Zapisywanie realizowanych czynności w postaci zadań i łączenie ich z konkretnymi klientami i projektami pozwoliło na odpowiednie rozliczenie czasu pracy i ewentualnych kosztów, a także na rozliczanie delegacji, które w pracy handlowca nie należą do rzadkości.

---

*„ Utrzymanie właściwego poziomu zapasów przy jednoczesnym zapewnieniu ciągłości działania i z uwzględnieniem aspektu kosztowego to prawdziwa żonglerka danymi. VENDO.ERP korzysta z danych aktualnych i historycznych, dzięki czemu przewidywanie zużycia i ułożenie planu dostaw jest proste w realizacji. ” — dodał Tomasz Gargaś.*

---

## KORZYŚCI

- Integracja z użytkowanymi przez Klienta wszystkimi systemami.
- Terminowość realizacji zleceń.
- Automatyzacja poszczególnych czynności.
- Sprawny proces obsługi klienta.
- Automatyzacja w obszarze ofertowania i przygotowywania zamówień.
- Elektroniczny obieg informacji i dokumentów.
- VENDO.ERP pozwala na **właściwe oznaczenia** i identyfikację materiałów, półfabrykatów i wyrobów gotowych oraz odpowiednie nimi zarządzanie.
- Prosty i łatwy dostęp do aktualnych danych.

