



Helitis annonce le déploiement de son module e-RIS Automation au sein du Service Distribution d'adidas France en moins de 2 jours.

Paris, le 30 juin 2008

HeLITIS annonce le déploiement de la solution « e-RIS Automation » au sein d'adidas France en vue d'automatiser le traitement des demandes de prospects souhaitant distribuer ses produits.

Tout prospect manifestant le souhait de devenir client d'adidas France est dorénavant invité à formuler sa demande par mail à une adresse email générique : afr.nouveaux.distributeurs@adidas.com

Le système d'automatisation d'HeLITIS analyse alors le contenu de l'email pour identifier la nature de la demande et orienter le prospect en fonction des caractéristiques de son projet. Les formulaires adéquats sont mis à sa disposition pour constituer un dossier de nouveau client ou préparer la visite d'un commercial d'adidas France en fonction de la situation.

« Jusque là, chaque demande générait un entretien téléphonique alors qu'une partie seulement de ces sollicitations est en adéquation avec notre politique de distribution. Il était donc primordial de pouvoir identifier les projets qui répondent à notre Charte afin de pouvoir apporter le meilleur service à nos nouveaux partenaires » commente Richard Schuler, responsable des comptes clients chez adidas France.

« Il nous a fallu moins d'une journée pour paramétrer le module e-RIS Automation afin d'appliquer la procédure définie par le service Distribution. Nous avons consacré une autre journée aux tests. » reprend Clothaire Ferry du service informatique d'adidas France. *« L'adresse mail est communiquée par notre standard téléphonique à tout prospect et on la trouve aisément sur notre site web www.adidas.com/fr. A partir de là, le prospect est guidé au travers de différents questionnaires pour nous permettre d'identifier son projet et de lui proposer la meilleure solution. C'est extrêmement efficace ! »*.

Grâce au module e-RIS Décisionnel, adidas France accède en temps réel à des statistiques présentées sous formes de graphiques et tableaux lui permettant de connaître le nombre et l'avancement des demandes recueillies. *« C'est important pour nous de savoir combien de projets nous sont soumis et combien de temps il nous faut pour les concrétiser : cela témoigne de l'attrait de la marque adidas dans l'univers du sport. »* conclut Richard Schuler.

A propos d'HeLITIS : Helitis édite la suite progicielle e-RIS pour le Management de la Relation Client et la Gestion des Contacts Multicanal. e-RIS permet la gestion des emails, fax, SMS, appels téléphoniques, courriers, entrants et sortants, mais aussi la maîtrise des campagnes marketing multicanal et plurimédia au sein des Services Client ou e-Marketing.

Coordonnées :

Helitis

Le Calypso
25 rue de la Petite Duranne
13857 Aix-en-Provence Cedex 3
T. : 04 42 50 91 56 – F. : 04 83 06 00 22
Web : www.helitis.com
Email: valerie.duval@helitis.com

Contact Presse

Raphaël De Pauw
raphael.depauw@helitis.com