

Délai d'élaboration des devis réduit à quelques minutes au lieu de 3 à 5 jours


SIEMENS

Contexte

Fournisseur leader de moteurs de grande puissance, Siemens vend et fabrique une gamme complète de moteurs à induction triphasés asynchrones. Son usine certifiée ISO-9001 de Norwood, aux États-Unis, a produit au total depuis 1898 plus de 150 000 moteurs à haute tension. Cette usine produit des moteurs horizontaux à induction asynchrones atteignant jusqu'à 18 000 chevaux et allant de 460 à 13 200 volts. L'usine fabrique également une gamme complète de moteurs verticaux allant jusqu'à 6 000 chevaux.

Alors que des délais de génération de devis de 3 à 5 jours étaient monnaie courante sur ce marché, Siemens s'était fixé comme objectif une amélioration notable du degré de satisfaction de ses clients.

Cincom CPQ a donc été retenu par Siemens pour automatiser ses processus et ainsi réduire les temps de réponse aux clients, assurer la cohérence des données dans l'entreprise et augmenter sa productivité.

Siemens automatise ses processus manuels... et acquiert un avantage concurrentiel

Les courriels et les fax sont des exemples de processus manuels susceptibles de ralentir la génération des devis et de laisser la place aux erreurs humaines. La force de vente de Siemens avait besoin de voir s'automatiser ses processus métier et de pouvoir guider ses clients parmi des milliers de configurations et de tarifications possibles tout en éliminant tout risque de choix erroné. Elle souhaitait par ailleurs améliorer la cohérence au sein de l'organisation.

Ainsi, après une analyse approfondie, et quasi exhaustive, des solutions de configuration technique et de vente interactive du marché, la solution de Cincom est apparue pour Siemens comme la seule capable de relever ses défis.

Objectifs :

- Réduire les délais de génération des devis
- Diminuer les délais de génération des données certifiées de performance moteur
- Garantir une cohérence entre les produits et leur tarification

Défi :

- Éliminer les processus manuels chronophages
- Réduire l'ensemble des délais relatifs à la conception et la mise à disposition des produits

Solution :

Cincom CPQ™

- Vente assistée et configurateur technique
- Gestion des devis et des propositions

Principaux résultats :

- Délai d'élaboration des devis réduit à quelques minutes au lieu de 3 à 5 jours
- Accroissement du volume de devis générés (dorénavant de 300 à 500 par mois)
- Délai de génération des données de performance moteur passé de 4-6 semaines à moins d'une heure
- Maintien de la cohérence entre les produits et leur tarification dans l'ensemble de l'entreprise
- Accroissement rapide des ventes de produits générant une plus grande marge bénéficiaire

« Ce produit a fait ses preuves en termes de productivité. »

– Senior Product Specialist

Les délais de génération des devis et des données de performances s'expriment désormais en heures et en minutes au lieu de semaines et jours

Pour Siemens, les processus manuels se traduisaient par un délai de génération des devis qui pouvait varier de 3 à 5 jours. Avec la solution de gestion des devis et des propositions Cincom CPQ, c'est maintenant une question de minutes.

Des données certifiées de performance moteur permettent aux moteurs d'être toujours en conformité avec les normes industrielles, ce qui constitue l'une des principales exigences des clients.

Cet élément de vente essentiel est maintenant généré en une fraction de secondes et représente un réel avantage concurrentiel. Le nouveau système de gestion des devis et propositions prend en charge la gestion des données de performance et les schémas techniques (CAO), permettant ainsi de moins dépendre des ingénieurs et de libérer des ressources qui pourront consacrer plus de temps à des tâches à plus forte valeur ajoutée.

« Cincom CPQ prend réellement en charge les spécifications techniques des produits et contribue à mieux commercialiser des offres générant une plus grande marge bénéficiaire. »

– Senior Product Specialist

Une meilleure productivité... ... face à la volatilité

La fluctuation des délais et la volatilité des structures de tarification des matières sur le marché des moteurs électriques constituaient un véritable dilemme. Il fallait veiller à préserver la satisfaction des clients, être à la hauteur des promesses faites et éliminer les malentendus.

En alliant la vente assistée, la configuration technique et la gestion des devis et des propositions, Cincom CPQ rend disponible directement au point de vente des

connaissances stratégiques comme la politique de tarification et les délais de fabrication des produits.

Les forces de vente de Siemens sont ainsi en mesure de faire bénéficier leurs clients d'une connaissance produit dont le degré d'exactitude et de cohérence est sans précédent. Elles peuvent donc répondre plus efficacement à leurs besoins.

« Cincom CPQ gère l'ensemble des données de tarification tout en intégrant les mises à jour, les remplacements de pièces obsolètes et autres changements. »

– Senior Product Specialist

Depuis la mise en place de Cincom CPQ, Siemens a également vu sa productivité s'accroître parallèlement au volume de ses devis qui est passé de 300 à 500 par mois pour ses produits configurés (soit 3 600 à 6 000 par an).

Il était également important que la solution puisse être gérée de manière autonome par les personnes qui ont une parfaite connaissance des produits. Ceci pour concevoir et maintenir les règles de configuration nécessaires avec un support IT très limité. Avec Cincom CPQ, c'est maintenant chose faite.

« Nous n'avons pas besoin de ressources externes. Nous pouvons développer et maintenir les applications en interne. »

– Senior Product Specialist

A propos de Cincom

Depuis 1968, Cincom aide des milliers de clients à travers le monde à simplifier leurs processus métier complexes grâce à son offre logicielle et à ses services.

Pour plus d'informations, contactez Cincom France : 50 avenue Daumesnil, 75012 Paris, 01 53 61 70 00, InfoEurope@cincom.com, ou visitez cincom.fr/CPQ.

