

F&B Sistemas

DE SANTA FE Y PARA TODO EL PAÍS

EN EL MERCADO DEL SOFTWARE EXISTE UNA EMPRESA PROVEEDORA QUE MUCHOS CIGARREROS CONOCEN Y OTROS QUIZÁS NO. AQUÍ SE LAS PRESENTAMOS EN ESTA NOTA EXCLUSIVA.

La distribución mayorista de tabacos es una tarea que viene desarrollándose en el país desde hace más de un siglo a esta parte.

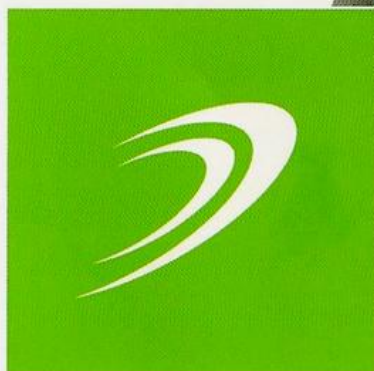
Con el correr del tiempo, sus empresas se han ido modernizando y adoptando nuevas tecnologías que ayudan a una profesionalización cada día más pronunciada.

Un claro ejemplo de ello es la utilización de herramientas de software para casi todas las áreas que componen una empresa de distribución mayorista de productos para kioscos; es por ello que hoy queremos mostrarles uno de los proveedores al respecto que más

espacio viene ganando en el sector, como es el caso de F&B Sistemas, a través de la palabra de dos de sus dos titulares, Martín Bircher y Guillermo Venturini.

A continuación, les detallamos los aspectos más salientes de su historia y propuestas para el sector cigarrero.

“Hace más de 20 años que estamos en el mercado del software. Desde el inicio nos dedicamos al desarrollo de software para empresas con PYMES locales de la ciudad de Esperanza (Santa Fe). Nuestra especialidad era el software a medida y teníamos clientes en





diversos rubros. Uno de estos primeros clientes era un distribuidor de bebidas. Fue a raíz de su solicitud de contar con un sistema móvil para levantar pedidos que comenzamos a investigar y ver que posibilidades había, tanto de hardware y de software para poder darle una solución a su requerimiento. El tema de movilidad estaba en pañales y sólo había en el mercado algunos equipos robustos tipo handhelds y las primeras computadoras de mano PALM”.

¿Qué fue lo que se les ocurrió al respecto?

Decidimos entonces desarrollar un sistema para pre-venta usando equipos PALMOS que era la opción más económica y una alternativa interesante frente a las otras ofertas existentes que corrían sobre dispositivos handheld y resultaban bastante más costosas.

Gracias a los buenos resultados de esta primera experiencia y con la

seguridad de que no eran demasiadas las ofertas de productos similares, visualizamos que incorporando más capacidades podíamos ser competitivos y que el futuro iba en esa dirección. Nos lanzamos entonces a mejorar el producto y a buscar clientes: la verdad no fue un proceso sencillo, veinte años atrás, como no estaba popularizada esta tecnología nos costaba convencer a los clientes sobre los beneficios de automatizar sus procesos de ventas. En general las operaciones se hacían en forma manual, inversamente a lo que hoy sucede, que es prácticamente imprescindible y la mayoría de las empresas que cuentan con fuerza de ventas tienen alguna solución implementada. Pero a pesar de estas dificultades y los vaivenes económicos del país siempre mantuvimos la visión en cuanto al crecimiento de la movilidad y perseveramos en nuestra estrategia, apostando al desarrollo y la comercialización de nuestro siste-

ma móvil para fuerza de ventas.

¿Y cuáles fueron los primeros resultados de esa “perseverancia”?

Gracias a la especialización lograda, crecimos en el volumen de clientes de “empresas de distribución”. Actualmente contamos con más de 100 clientes en este sector, donde hemos enfocado prácticamente todos nuestros esfuerzos y ajustado nuestra estructura para atender a este exigente mercado, que además de la provisión del software, demanda una rápida atención y un soporte ágil que se encuentre disponible cuando ocurre alguna incidencia. Sabemos lo crítico que resulta para el negocio una “caída del sistema” y por ese motivo ponemos especial énfasis en el servicio.

¿Imaginamos que también se han nutrido mucho de la devolución de los clientes, no?

Sin dudas. Hemos ido capitalizando durante estos años, en cada nuevo proyecto, la experiencia y sugerencias de nuestros clientes e incorporando más funcionalidades en cada nueva versión de producto.

¿Qué servicio es el que ofrecen, concretamente, para los distribuidores de tabacos?

Respecto al sistema en sí, funciona tanto en empresas que realizan pre-venta (pedidos) y venta directa (factura en camión) o esquemas mixtos. Además dispone de funciones para realizar cobranzas, impresión de comprobantes (pedidos, factura y



recibos), manejo de encuestas, estados de cuentas corrientes e informes y estadísticas.

Funciona en cualquier dispositivo Android 2.0 o superior, como teléfonos, tablets y nuevos dispositivos robustos que están saliendo

en dicha plataforma.

Actualmente vamos por la versión 2.8 de Mobiliza Ventas y dentro de las últimas mejoras se encuentra, por ejemplo, el manejo de Objetivos de Ventas y el seguimiento GPS de los vendedores.

¿Cuándo nace la relación con los distribuidores de tabacos?

La relación con distribuidores Massalin Particulares comenzó en el año 2009. En ese entonces estábamos liberando la versión de Mobiliza Ventas para equipos Windows Mobile, ya que los dispositivos PALM OS estaban desapareciendo del mercado y nos contactamos también por esa época con la empresa GALLO Distribuciones de la ciudad de Rafaela. Aún no teníamos desarrollada la “venta directa”, por lo tanto con ellos vimos cuales eran los requerimientos técnicos y funcionales para poder realizar la “factura en furgón”. Nos dimos cuenta de que resultaba bastante crítico el tema de la “facturación” y nos esforzamos en dar una verdadera solución a esta problemática. Ese fue nuestro primer cliente del rubro “cigarrillos”.

¿Imaginaban lo que vendría después?

La verdad no sabíamos cuánto íbamos a crecer en este canal. Debemos reconocer que el resultado no pudo ser mejor. Gracias a este primer caso fuimos incorporando nuevos clientes, en general colegas que gracias a las buenas referencias confiaban en nuestro sistema.

Otro punto importante es que entramos en un momento bastante oportuno porque la mayoría de los distribuidores usaban equipos handhelds y nosotros gracias a la confianza que cosechamos en cada





los distribuidores más cercanos: Maxico S.R.L. y Distribuidora Milenium S.A. en Rosario; Lagospa S.R.L. en Santo Tomé y luego llegando a otras provincias tales como: Mendoza (2 Marias S.A., Jose Nadal e Hijos S.R.L., Manuel Castillo e Hijos S.R.L.), Córdoba (Vensal Hnos S.A., Juan Orpi S.A., Distribuidora Jorgus S.R.L), Misiones (Miguel Ángel Ramonda e Hijos S.A.), Buenos Aires (Pedro Balestrino e Hijos S.A., Quickness S.R.L., Copimo S.R.L, Dist. Los Gordos S.R.L, Carrasco Distribuciones S.R.L.) y San Luis (Ferrero y CIA S.R.L.).

Son todos clientes que hemos ido incorporando del rubro de cigarrillos, lo cual nos sirvió para optimizar el sistema a sus requerimientos impositivos y funcionales y que nos permiten contar hoy con una solución completa a la medida del sector.

Somos líderes dentro de sectores de distribución como Massalin Particulares y Kraft Foods: 25% y 15% respectivamente, de las empresas de distribución de estos rubros en la Argentina usan nuestro sistema para la gestión de su fuerza de ventas.

Contamos con integración con los principales sistemas de gestión o ERP's del mercado, especialmente en los diseñados para la gestión de distribución que usan los distribuidores Massalin Particulares.

Actualmente en FYB Sistemas trabajan 12 personas y desde el año 2012 contamos con certificación ISO 9001-2008. •

mobiliza
Solución móvil para Fuerza de Ventas

Características | Almacenes | Clientes | Distribuidores | Condiciones | Buscar

Solución completa para empresas que cuentan con FUERZA DE VENTAS, soportada por la experiencia de cientos de proyectos exitosos.

¿Qué es Mobiliza Ventas?
Es una solución que permite automatizar la gestión de las operaciones que realiza la fuerza de ventas en las empresas. Mediante la utilización de dispositivos móviles que permiten a los vendedores registrar los pedidos y órdenes de compra en el momento del cliente y manejar toda la información necesaria para el proceso de ventas, agilizando de ese modo la gestión y de manera sencilla.

Características
Mobiliza Ventas posee una serie de funcionalidades que lo convierten en una herramienta indispensable para... [ver más >](#)

Beneficios
El correcto uso de las herramientas móviles, sumado a internet y a un adecuado software de gestión que administra la base... [ver más >](#)

Automatización de Almacenes
Con Mobiliza Ventas es posible automatizar de una manera simple las funciones de control de inventario, despacho y recepción... [ver más >](#)

VENTA DIRECTA
Posibilita realizar e imprimir comprobantes en el vehículo por cable, informes de cobranzas y ventas para rendición. Incluye módulo para almacenes: comens, despacho y recepción.

Inicio | Funcionalidades | Automatización de almacenes | Clientes | Fyb Sistemas | Condiciones | Mobiliza Ventas | Copyright © 2013
Tel: (034) 3436 42412 | www.fybsistemas.com
A. Castellanos 2779 - 3000 Espinosa de Santa Fe - Argentina

difícil para las organizaciones, nuestra misión es acompañar a los distribuidores de tabacos posicionándonos como un "socio" o "asesor de confianza" más que como un proveedor, estableciendo una relación de trabajo a largo plazo, aportando nuestra experiencia y aconsejándolos para facilitarles la toma de decisiones.

nueva implementación exitosa, fuimos construyendo una alternativa muy atractiva para el cambio.

¿Cuáles son los planes a futuro inmediato?

Si bien sabemos que afrontar nuevos procesos y cambios siempre es

¿En qué nombres pueden sintetizarse vuestra cartera de clientes "cigarreros"?
Obviamente, comenzamos con