

MINSAIT, SOCIO CLAVE DE GARCÍA CARRIÓN PARA OFRECER A SUS CLIENTES UNA EXPERIENCIA DIGITAL ÚNICA

- **La compañía evolucionará todas las aplicaciones de ventas, servicios y marketing del grupo de alimentación con el fin de adaptarlas a las nuevas demandas de los clientes digitales**
- **El proyecto forma parte del Plan Estratégico que García Carrión ha puesto en marcha para adaptar sus infraestructuras a las exigencias del mercado actual y hará posible el desarrollo de una nueva estrategia de gestión de canales y políticas de gestión comercial**

Madrid, 11 de junio de 2020.- Minsait, una compañía de Indra, es el socio clave de García Carrión en el proceso que le permitirá renovar completamente sus sistemas de ventas, servicios y marketing para mejorar la relación que la empresa de alimentación mantiene con sus clientes y consumidores, y poder ofrecerles una experiencia más completa y acorde con las necesidades que ahora impone la comunidad digital. Para ello, Minsait ha implementado las soluciones de gestión empresarial más innovadoras, mediante tecnologías SAP, apostando por una estrategia que permita a la empresa familiar de alimentación estar más cerca de los consumidores y tener una visión 360 de sus pedidos, gestionando sus peticiones de manera eficaz, ofreciendo contenidos personalizados y acuerdos con una oferta basada en la excelencia y la calidad.

La iniciativa permitirá a García Carrión desarrollar toda una nueva estrategia comercial en B2B2C, impulsará el desarrollo comercial internacional y mejorará la motivación y desarrollo del equipo comercial y del canal de distribución. El proyecto forma parte del Plan Estratégico que, desde hace unos años, ha puesto en marcha García Carrión para adaptar sus infraestructuras a las exigencias del mercado, en una apuesta clara por la digitalización y la innovación, que le ha llevado a mantenerse como una de las mayores bodegas del mundo por volumen de litros comercializados, siendo líder del mercado español en el sector del vino y zumos.

A través de la implantación de la suite C/4HANA llevada a cabo por Minsait, García Carrión podrá dar cobertura a diferentes tipos de usuarios y centralizar sus pedidos a través de una única solución que permite unificar los procesos de negocio de todos sus canales comerciales, donde intervienen responsables de ventas, gestores de cuenta, planificadores comerciales, gestores de puntos de venta (GPVs), atención al cliente y técnicos, de modo que se genere información trazable y explotable. Esta información permitirá impulsar y planificar la actividad comercial a través del profundo conocimiento de sus actores clave y una visión histórica de sus clientes y consumidores.

El cliente en el centro

Cabe destacar cómo la solución se centra en el cliente, permitiendo convertir consumidores anónimos en clientes fidelizados con un cumplimiento total del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR). De esta forma, los clientes de García Carrión podrán acceder a una experiencia omnicanal única, con procesos ágiles que permitirán un rápido acceso a precios y contratos, alineados por territorios y mediante nuevos modelos que permiten satisfacer las necesidades del cliente con una gestión integral de cualquier servicio.

El proyecto cubre así las necesidades presentes en el sector Consumo que, en profunda transformación, se ve sometido a un continuo cambio de hábitos por parte de los consumidores. De esta forma, el desarrollo para García Carrión contemplará, entre otras ventajas, la posibilidad de acceder a recomendaciones inteligentes para reducir las roturas de stock; información en tiempo real para la toma de decisiones comerciales; visibilizar el producto y su posicionamiento; el marketing como fuente del impulso de ventas en B2B2C; una llegada a los consumidores mucho más completa, a través de diferentes canales y marketplaces; convertir cada compra en el inicio de la siguiente y fidelizar la marca; generar volumen, maximizar los ingresos y la rentabilidad; y, en definitiva, una mejora general en los niveles de servicio al cliente.

Impulsando la transformación del sector

No es la primera vez que Minsait colabora con García Carrión. La compañía ya optimizó recientemente sus procesos financieros y logísticos, evolucionando sus sistemas con las últimas tecnologías de gestión empresarial, mediante la solución SAP S/4Hana, para aumentar la competitividad de la compañía y mejorar su servicio y rentabilidad.

Minsait se ha convertido en el socio clave para la digitalización del sector de la alimentación y el Gran Consumo, por su compromiso con la innovación y las últimas tecnologías y su apuesta por la omnicanalidad y la experiencia del cliente como valores claves para impulsar la transformación digital en estos ámbitos. La empresa, líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información, ha subrayado cómo los nuevos comportamientos de compra están asociados a la creación de nuevos espacios de experiencias físicas y virtuales en un ámbito donde se necesita, cada vez más, dar respuesta a unos clientes y consumidores que demandan nuevas vías de interrelación y experiencias singulares a la hora de adquirir sus marcas.

Acerca de Minsait

Minsait, una compañía de Indra (www.minsait.com), es una empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica. Minsait presenta un alto grado de especialización y conocimiento sectorial, que complementa con su alta capacidad para integrar el mundo core con el mundo digital, su liderazgo en innovación y en transformación digital y su flexibilidad. Con ello, enfoca su oferta en propuestas de valor de alto impacto, basadas en soluciones end-to-end, con una notable segmentación, lo que le permite alcanzar impactos tangibles para sus clientes en cada industria bajo un enfoque transformacional. Sus capacidades y su liderazgo se muestran en su oferta de productos, bajo la denominación Onesait, y su oferta transversal de servicios.

Acerca de Indra

Indra (www.indracompany.com) es una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Es un proveedor líder mundial de soluciones propias en segmentos específicos de los mercados de Transporte y Defensa, y una empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios, con un enfoque end-to-end, de alto valor y con un elevado componente de innovación. A cierre del ejercicio 2019, Indra tuvo unos ingresos de 3.204 millones de euros, más de 49.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.