

NOSIS

Investigación y Desarrollo



¿Qué motivos impulsaron la búsqueda de una nueva solución?

Desde el año 1988 veníamos usando un sistema desarrollado a medida. La empresa estaba en crecimiento, lo cual implicaba una evolución de nuestros procesos, con incorporación de nuevas unidades de negocios que hacían necesario contar con una solución que pudiera escalar junto con nuestra evolución como compañía. De allí la necesidad de contar con una solución que supiera dar respuesta a nuestras nuevas necesidades.

¿Entre qué compañías buscaron la respuesta?

La búsqueda estaba orientada a una solución lo suficientemente flexible y escalable en cuanto a sus prestaciones funcionales. Buscábamos una empresa que tuviera una trayectoria y un respaldo suficiente para garantizarnos su permanencia en el mercado. Nuestro análisis de soluciones ERP comenzó y concluyó con Softland Argentina. Encontramos en ella una compañía sólida como proveedor y con buena calidad de sus productos y servicios.

¿Por qué eligieron a Softland Argentina?

Se eligió a Softland Argentina porque reunía las condiciones que nuestra empresa exigía y porque la capacidad de

adaptación de las funcionalidades de Softland Logic a nuestros requerimientos daba respuesta en su totalidad.

¿Cómo se llevó a cabo el proceso de implantación de la solución? ¿Cuánto tiempo duró?

El caso tiene sus particularidades. La implementación demandó 6 meses a partir de los cuales tomamos la decisión de transitar en paralelo con nuestros sistemas existentes por un plazo similar. Esto se debió a la complejidad de nuestra operatoria considerando que mensualmente realizamos 4000 altas y bajas, dado el alto nivel de rotación de nuestros clientes; y emitimos un promedio de 7000 facturas mensuales.

Concluido ese plazo comenzamos a trabajar directamente con los módulos implementados, a saber: Facturación, Cuentas a Cobrar, Gestión Cobranzas, Tesorería, Compras, Contabilidad y Facturación de Contratos. De allí a la fecha, seguimos avanzando con implementación de nuevos módulos (Activos Fijos, RR.HH., y los módulos correspondientes a la gestión comercial) más usuarios, su consecuente capacitación y la incorporación de nuevos procesos.

¿Cuáles son las ventajas que aportó la solución?

Softland Logic nos ha permitido acceder a información vital para la gestión de nuestro negocio, fundamentalmente

NOSIS

Investigación y Desarrollo

aportando datos relacionados con la alta rotación de nuestros clientes lo cual tiene una relación directa con nuestra gestión de ventas y RR.HH. Cabe destacar el aporte que ha sabido dar el módulo Reportes Gerenciales que permiten a la alta dirección contar con información vital para la toma de decisiones. La solución en sí misma ha sabido dar respuesta a todas las necesidades planteadas por la evolución de nuestro negocio. Ha demostrado claramente su condición de flexibilidad a la vez que solidez. Pero cabe destacar que también nos ha agregado valor el perfil del consultor de Softland Argentina que ha ido siempre más allá de la implementación agregando valor a nuestra gestión.