



Sanitarios Arieta

Productos para la construcción

Sanitarios Arieta

PERFIL

Sanitarios Arieta es una empresa con más de 30 años de trayectoria en el mercado sanitario, ofreciendo los mejores productos y servicios a empresas constructoras, instaladores, arquitectos, comercios y público en general.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

Decidieron realizar el cambio de ERP porque contaban con una solución obsoleta sin potencial para acompañar el crecimiento que tenían proyectado como empresa.

Motivó el cambio la necesidad de integrar la gestión de inventarios y las importaciones (comercio exterior), a la contabilidad básica, ya que el sistema anterior no lo tenía y hasta el momento se llevaba todo por afuera.

El mayor desafío fue a nivel interno, plantear la necesidad de cambio de sistema en el marco de una empresa PyMe. “Éramos en ese momento 30 empleados, y plantear un cambio de sistema no fue algo fácil, sobre todo para las primeras generaciones, que suelen ser más resistentes a los

cambios, desconociendo que contar con un ERP es indispensable para poder crecer de forma sana y sustentable”, nos cuenta Gonzalo Papisidero, Director Ejecutivo de Sanitarios Arieta.

SOLUCIÓN

Decidieron optar por el ERP de Softland por su versatilidad, y porque creyeron que era la única opción segura al momento de hacer la migración, y pensando a largo plazo, sabiendo que la herramienta los iba a acompañar a futuro.

En el proceso comercial participaron SAP B1 y NEURALSOF. El primero fue descartado por ser todo más estándar y rígido. El segundo, por no tener la escalabilidad que ellos buscaban.

“Tuvimos muchísimos cambios en la forma de trabajar luego de la adquisición. Nadie sabía que en el 2020 iba a haber una pandemia. Y viendo todo lo que pasó, agradecemos el haber incorporado un ERP en su momento, porque si no, no hubiésemos podido seguir trabajando. La organización interna cambió mucho, la operativa cambió en un 80%. Al

ser un retail, necesitamos que todos los procesos de compra y venta sean seguros, eficientes y ágiles, como así también la atención al cliente. Es por esto que contar con un buen ERP lo es todo. Al venir de un sistema muy antiguo, el cambio fue muy grande. Hoy somos mucho más productivos que años atrás”, comenta Gonzalo.

En el último tiempo incorporaron más licencias de Softland, y hoy en día cuentan con 31 usuarios concurrentes.

Softland contribuyó a integrar el local con los depósitos, aportó al seguimiento logístico, y a poder acceder a la información desde cualquier lugar. Ahora las ventas son mucho más transparentes para los clientes; hay un seguimiento comercial desde la primera cotización, la compra y hasta la solución de cualquier problema con el producto, la garantía, todo lo que tiene que ver con la post venta. La solución cubre todos los frentes. Hoy es mucho más simple poder rastrear las compras que hizo el cliente.

“Un gran diferencial de Softland para nosotros, fue saber que contaban con una app mobile para que utilicen los vendedores, y que de ese modo podamos trabajar con colectoras de datos. Poder preparar pedidos, controlar inventarios, tomar pedidos tanto en el local, como a proveedores, todo con un colector, es una gran solución para nosotros.”

La compañía tuvo un proceso de implementación que duró un año y medio. Fue una implementación con todos los módulos desde el inicio, con los requerimientos más básicos, que luego se fueron completando. Participaron del proceso por parte de Sanitarios Arieta: Gonzalo Papasidero como líder de proyecto, un Contador externo y un referente del área de Compras. De parte de Softland participaron un líder de proyecto y un consultor, Agustín Hatsatourian y Nicolás Ponce, respectivamente.

También, se realizó la integración con Mercado Libre al ERP en tiempo real, consistiendo en la recepción de pedidos pendientes de facturación, el envío de

los artículos disponibles con el stock y precio, y la confirmación de entrega de estos.

“Este proyecto de IT nos permitió como compañía tener los números claros del negocio, eso es muy importante ya que las empresas PyMes están acostumbradas a trabajar prácticamente sin números. Softland nos ayudó a entender qué vendíamos y a quién se lo vendíamos, lo que nos permitió poder crecer y brindar un mejor servicio a nuestros clientes”, comenta Gonzalo.

EXPERIENCIA CON PLATAFORMA BALCONY INTEGRADA A SOFTLAND ERP

Su necesidad tenía que ver con tener al instante todos los precios y stock actualizados en las plataformas web. “Cuando el cliente realiza una compra en Mercado Libre, que ingrese todo automáticamente al ERP para así poder gestionar la facturación y la entrega, es clave. Al estar integrado con Softland es sin duda un plus, y cuando supimos que Softland había adquirido Balcony, no dudamos en contratar los servicios”.

La compañía gestiona con Balcony por un lado la parte de administración de productos y por el otro la parte de post venta. La segunda instancia es cuando la venta ingresa, se administra la mensajería de Mercado Libre y se genera el ingreso de los datos de productos y clientes a Softland que llega como nota de pedido.

Sanitarios Arieta tiene configuradas 3 cuentas de Mercado Libre, una tienda oficial y dos cuentas platinum. Sincronizan cada 10 minutos 17.000 publicaciones entre las 3 cuentas. Se cargan de manera automática 150 pedidos diarios.

“Con el sistema que utilizábamos anteriormente teníamos problemas todos los días. Cuando cambiamos a Softland integrado a Balcony, eso se solucionó. No hay fallas, ni trabajos manuales; se trabaja tranquilo y notamos mucho la diferencia”.

Notaron cambios en la manera de trabajar luego de la adquisición de ambas soluciones. “Lo que cambia para la gente es la imagen de marca. Ver un mismo precio en todos lados le da al cliente la sensación de que está comprando bien. Hablar con la empresa y que de todas partes te digan el mismo precio, esa omnicanalidad, es muy positiva para el cliente. Con Softland y Balcony se actualiza un precio ahora y se ve reflejado en todos los canales. Otra de las cosas que nos ayudó mucho es a ser más eficientes en el momento de gestionar la preparación de pedidos”.

Respecto de la implementación se realizó en menos de un mes, y participaron solo dos personas.

Habiendo sido Sanitarios Arieta uno de los primeros clientes en utilizar Balcony junto con Softland, Gonzalo destaca también la notable evolución en cuanto a la integración, comunicación y rapidez de respuesta entre ambas soluciones.

“Recomendaría Softland + BALCONY para operar canales digitales, principalmente por la facilidad de actualización de precios, y en segundo lugar por ser una misma empresa que te brinda ambos servicios, al haber cualquier tipo de inconveniente sabés que van a estar, y eso te da mucha tranquilidad”, asegura Gonzalo.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

Nombre completo: Gonzalo Papisidero

Cargo: Director Ejecutivo

Función en el proyecto: Líder de Proyecto

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

Actividad de la compañía: Productos de la construcción

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: Abril del 2018

Cantidad de usuarios: 24

Monto de Inversión: USD 71.800

Solución adquirida: Balcony

Fecha de adquisición: Julio del 2020

Cantidad de usuarios: 5

Monto de inversión: USD 245 mensuales

Sitio Web: sanitariosarieta.com.ar