



Come ottimizzare la gestione ordini in 30 Paesi? Tracciando completamente i processi.

Erba Vita e i suoi 40 anni di crescita globale: una sfida complessa, una sfida vinta.

Erba Vita, specializzata nella produzione di integratori alimentari, dispositivi medici e cosmetici a base vegetale, ha abbracciato una radicale trasformazione digitale per affrontare le sfide di **un mercato in continua espansione**.

Con una presenza consolidata in Italia e in oltre 30 Paesi, l'azienda necessitava di **un CRM potente** per **migliorare la gestione degli ordini**. Per questo motivo, è stato avviato il **progetto Evolution**: l'obiettivo era quello di ottimizzare tracciatura, gestione e integrazione dei processi, rendendo l'azienda più efficiente e competitiva.

La collaborazione con un partner strategico ha permesso di implementare un sistema avanzato che ha migliorato l'analisi dei dati e l'efficacia delle operazioni, **supportando l'intera rete vendita, dagli uffici interni agli agenti sul territorio**. Questo ha consentito a Erba Vita di continuare a migliorare la vita delle persone, scoprendo e distribuendo rimedi naturali sostenuti dalla scienza.

ERBA  VITA

Featured Partner

DERGA
CONSULTING

deda.digital
transformation together



Guidare il cambiamento e supportare la crescita grazie all'integrazione dei processi con SAP Sales Cloud

Prima:

- L'azienda si espande su scala internazionale: occorre gestire ordini in 30 paesi in maniera efficiente, semplice e affidabile
- Per centrare gli obiettivi desiderati serve aumentare l'integrazione tra i processi aziendali e la rete vendita
- In un quadro di trasformazione digitale è importante migliorare la qualità e la rapidità delle analisi dei dati

Perché Derga e SAP:

- Derga ha saputo fornire un supporto puntuale e personalizzato in ogni fase del percorso, aiutando a prendere le decisioni migliori passo dopo passo
- La tecnologia SAP e le funzionalità specifiche della soluzione SAP Sales Cloud hanno abilitato un maggior livello di integrazione tra i vari processi, a trecentosessanta gradi

Dopo:

- La gestione degli ordini è ottimizzata con la tracciatura completa dei processi
- L'efficienza operativa è aumentata grazie all'integrazione dei sistemi
- Tutta la rete di vendita è supportata da analisi dati migliorate e tempestive

“Oggi su SAP Sales cloud lavora tutta la rete vendita di Erba Vita, dall'ufficio commerciale interno agli agenti impegnati sul territorio. All'inizio alcuni non ci credevano, ma oggi è una realtà”

Chiara Semprini, project manager Erba Vita

Featured Partner

DERGA
CONSULTING

deda.digital
transformation together

Nome Cliente
Erba Vita Group

Settore industriale
Pharma/Chemical

Prodotti e servizi
Integratori alimentari,
dispositivi medici e
cosmetici a base vegetale

Soluzioni implementate
SAP Sales Cloud

Uno strumento unico per potenziare tutta la rete di vendita

Gli ultimi anni di crescita continua hanno visto approdare Erba Vita anche **nella grande distribuzione, con un marchio dedicato**. L'impegno sui nuovi mercati continua ad aumentare e rappresenta **una sfida impegnativa per tutto il team di vendita**.

Potenziare digitalmente le operazioni commerciali era diventato un requisito essenziale per tenere il passo con questa evoluzione.

A fronte di questo scenario, **è nato il progetto Evolution**: l'implementazione di **un CRM avanzato** è stato un percorso contraddistinto da un confronto continuo e virtuoso tra team e reparti differenti. Lavorando insieme sono stati raggiunti **i risultati più ambiziosi**.

Oggi su **SAP Sales Cloud** lavora tutta la rete vendita di Erba Vita, dall'ufficio commerciale interno agli agenti impegnati sul territorio.

Featured Partner

DERGA
CONSULTING

deda.digital
transformation together

