



## Testimonio cliente : Winche Redes Comerciales

Mercado: Externalización de la fuerza de venta (España)

Uso: Optimización de rutas

Producto: TourSolver para MapPoint

Entrevista con el señor Eduardo Pilón, responsable de Nuevas Tecnologías de Winche Redes Comerciales.



[www.winche.com](http://www.winche.com)

### La empresa

Winche Redes Comerciales es una empresa especializada en la externalización de las fuerzas de venta y el merchandising (presentación de los productos en los departamentos de los puntos de venta)

El personal de Winche Redes Comerciales está encargado de visitar los puntos de venta (supermercados, tiendas, estaciones de servicio) con el fin de mejorar el emplazamiento de los productos de sus clientes, para aumentar la visibilidad y la rotación de los mismos.

Hoy en día, Winche Redes Comerciales visita más de 50.000 puntos de venta, y realiza más de 150.000 visitas cada año.

### Las necesidades

Winches Redes Comerciales factura a sus clientes el número de visitas efectuadas. Es una de las razones por las cuales la empresa quería aumentar el número de visitas en los puntos de venta.

Su objetivo era optimizar las rutas de los comerciales, dejándoles también un máximo de flexibilidad en la gestión de sus programaciones.

Además, la empresa quería tener más visibilidad sobre las acciones de sus comerciales.

### La puesta en aplicación de TourSolver

La empresa utiliza el software TourSolver de manera puntual. Realiza la planificación de rutas una vez cada año. Eso permite organizar las rutas de los comerciales para periodos de dos meses. Dividen los centros a visitar en zonas, dependiendo de las cargas de trabajo. Eso permite una mejor definición de los recursos que tienen que visitar los puntos de venta, según su emplazamiento geográfico.

A continuación, los comerciales utilizan las programaciones realizadas de manera bastante flexible, para conservar máxima autonomía. A partir de la lista de clientes a visitar, ellos deciden qué orden van a seguir durante sus rutas.

### Los resultados

Con más de dos años de utilización, Winches Redes Comerciales está enteramente satisfecho del software TourSolver.

Primero, TourSolver permite ahorrar tiempo durante la creación de las programaciones; "Se trata de una planificación que no se puede hacer sólo y a mano", reconoce Eduardo Pilón, responsable de Nuevas Tecnologías de Winche Redes Comerciales.

Además, estima que la planificación de rutas con TourSolver permite repartir mejor el trabajo. También, el seguimiento de las acciones de los comerciales resulta más fácil, porque la carga de trabajo es más precisa.



*Driving Your Way to Success*

