



Leader in Italia nel settore della distribuzione di specialità chimiche per le diverse industrie di Edilizia, Coatings e Materie Plastiche

Azienda Neuendis S.p.A. è una società commerciale giovane e dinamica, con un'ottima conoscenza del proprio campo di attività.

Il 1° ottobre 2012, a seguito dell'aumento di capitale e della sua trasformazione in Società per Azioni, ha cambiato nome, diventando Neuendis. L'esperienza aziendale nasce alla fine del 2001, quando a seguito della riorganizzazione del Gruppo Degussa, viene acquisita la distribuzione in esclusiva per l'Italia degli additivi superfluidificanti Melment e Melflux della SKW di Trostberg.

Da allora l'azienda è cresciuta selezionando, testando ed incorporando man mano un vasto range di additivi speciali e di prodotti per l'edilizia, il coatings, le materie plastiche, le macchine e gli accessori.

Attualmente Neuendis si pone al servizio dei propri partner e clienti come unico distributore specializzato, offrendo un valido e puntuale servizio di distribuzione ed assistenza tecnica.

La sua visione è innovazione, applicazioni mirate, distribuzione di selezionati prodotti chimici in Europa e altri Paesi.

La sua missione è porre il cliente al primo posto, assisterlo nel miglioramento dei suoi prodotti e svilupparne di nuovi, aiutandolo ad avere successo, fornire tecnologia avanzata e soluzioni d'avanguardia.



Sogesi per Neuendis S.p.A.



Per aiutare Neuendis in questa sua missione, **Sogesi** ha personalizzato lo strumento che ha ritenuto più adatto per le esigenze espresse dal cliente trovando soluzione in **Microsoft Dynamics CRM**.

Oltre all'integrazione con il loro gestionale Arca, le personalizzazioni si sono concentrate soprattutto nell'area sales andando ad implementare una gestione che aiutasse ad automatizzare il processo delle campionature dei prodotti.

Grande importanza ha poi avuto **configurare il CRM affinché le figure commerciali avessero la possibilità di visionare tutti i dati di loro interesse**, anche sotto forma di grafici di più rapido impatto visivo, dei clienti di loro competenza. **L'anagrafica cliente su CRM è stata quindi personalizzata** andando ad integrare rapportini di visita, campioni realizzati per il cliente, ordini, fatture e scadenziario.