



**Corman: a forza delle idee
e dell'esperienza.**

Azienda Marketing e idee, know how ed esperienza, produzione e distribuzione, fanno di **Corman** un'azienda dinamica e in grande sviluppo.

Fin dalla sua fondazione, nel 1947, la filosofia di Corrado Mantovani, fondatore dell'azienda dal cui acronimo scaturisce il nome, è quella di offrire prodotti di elevato livello qualitativo e di comprovata affidabilità, in conformità agli standard qualitativi internazionali. La costante crescita dimostra come la strategia aziendale sia stata vincente sia in Italia sia nelle 29 nazioni in cui oggi, sotto marchi diversi, sono presenti i prodotti dell'azienda.

Sin dalle origini Corman ha mostrato una spiccata vocazione industriale.

Partendo da tecnologie di estrazione tessile, si sono sostituite nel tempo alle produzioni più semplici attività tecnologicamente più complesse ed innovative, spesso coperte da brevetti e sviluppate in esclusiva con i più qualificati fornitori di impianti.

Parallelamente ingenti risorse sono state impiegate per la creazione di un sistema di qualità certificato. Ciò ha permesso, nel 1997, di ottenere la certificazione del proprio sistema di qualità secondo le norme UNI ISO 9002 e EN 46002 ad opera di Certichim-Certimedica.

Attualmente le norme di riferimento sono la UNI EN ISO 9001:2008 e UNI EN ISO 13485:2004; Certiquality è l'ente notificato che verifica la rispondenza ai requisiti imposti dalle norme indicate.

Inoltre nel corso del 2007 Corman ha intrapreso l'iter per la certificazione a fronte della norma SA 8000 Responsabilità Sociale 8000 ,obiettivo raggiunto con successo nel gennaio 2008.

Caratteristiche della soluzione CORMAN: esigenze, soluzioni, vantaggi

L'azienda nel corso degli anni è cresciuta in termini di fatturato, prodotti offerti e rete di vendita.

Conseguentemente è nata l'esigenza di fornire i propri agenti di uno strumento innovativo che da un lato permettesse agli stessi di essere più autonomi, produttivi ed efficaci, dall'altro di armonizzare il flusso delle informazione tra la sede e la forza vendita.

Corman era alla ricerca di una soluzione, utilizzabile attraverso tablet e collegata al proprio gestionale, che permettesse ai propri 53 agenti e 4 capi area distribuiti su tutto il territorio nazionale di sfogliare il catalogo prodotti e compilare gli ordini, avendo sempre a disposizione le informazioni sugli articoli.

Tsales ha risposto in maniera efficace alle esigenze del Cliente fornendo ulteriori servizi:

- gestione del planning degli agenti e giro visite
- informazioni sui clienti
- gestione ordini e consegne
- gestione di allegati (documenti, file multimediali e contratti)
- gestione listini, canvas e kit espositivi
- assortimento novità, copia commissioni

SOGESI, Partner TeamSystem, da sempre attenta alle esigenze di mercato con strumenti innovativi, ha analizzato le esigenze di CORMAN proponendo con successo la **Mobile SFA TSALES, TeamSystem Evolus/Embyon**, con alcune personalizzazioni richieste dal cliente.

Intervista al Dott. Giorgio Mantovani

“Eravamo alla ricerca di un prodotto che permettesse ai nostri agenti di accedere a tutta una serie di informazioni attraverso tablet PC.

TSales ha risposto ottimamente alle nostre richieste, fornendoci di uno strumento innovativo, di facile consultazione ed accattivante. La gestione mobile inoltre ha apportato del valore aggiunto all'attività delle nostra forza vendita migliorando sensibilmente anche la qualità del servizio svolto presso i nostri clienti .

La soluzione Mobile SFA ha comportato economie in termini di efficienza ed organizzazione rendendo gli agenti più autonomi nella gestione anche grazie all'utilizzo degli applicativi mobile offline.

L'efficacia di questa importante innovazione è stata coadiuvata dall'utilizzo di strumenti mobile per la Business Intelligence per permettere analisi dati sales e finanziari in real time”.
