



# DEM-Group

DEM Group is de officiële leverancier van John Deere bouw- en bosbouwmachines, Hitachi mijnbouw- en bouwmachines, machines van de Wirtgen groep, Atlas Copco generatoren en lichtmasten en SIMEM betoncentrales voor Noord, West en Centraal Afrika.

Business Solution Distributie & Retail	Sector Distributie	Collaborators 44	Website <a href="http://www.dem-group.com">www.dem-group.com</a>
---	-----------------------	---------------------	---

## CHALLENGE

*De onderneming heeft vertegenwoordigingen in 11 Afrikaanse landen. Elk land heeft zijn eigen specifieke commerciële kenmerken. Prijslijsten, documentatie, talen, BTW beheer...*

*DEM groep installeerde Odoo CRM om de verschillende opportuniteiten op te volgen en de verkoopprognoses te verbeteren. Het bestaande systeem beantwoordt niet aan de specifieke behoeften van de landen, wordt weinig gebruikt door het verkooppersoneel en maakt het niet mogelijk offertes uit te brengen aan klanten. Vele specifieke ontwikkelingen maakten het systeem zeer zwaar om te beheren en te migreren.*

*De uitdaging van het project: de implementatie van het systeem verbeteren om aan de behoeften van de gebruikers te voldoen en toegevoegde waarde te leveren aan het verkoopproces.*

## SOLUTION

DEM groep deed oproep op de expertise van Eezee bij de implementatie van Odoo om de gebruikersacceptatie van de applicatie te verbeteren.

Het hoofddoel is voor het verkooppersoneel om offertes te maken. Het maken van offertes is een prioriteit voor de gebruikers. Om dit doel te bereiken zijn verkoopapplicaties geïmplementeerd die alle marktspecifieke aspecten integreren, zoals BTW-berekeningen, offertesjablonen, prijslijsten, productbeschrijvingen in alle talen....

Het systeem werd ook vereenvoudigd en geautomatiseerd om het maken van offertes door het verkooppersoneel te versnellen.

## RESULTS

Vandaag maken alle 44 gebruikers van het verkoopplatform met succes hun offertes aan in het systeem. De gebruikers zien het huidige systeem niet als een belemmering, maar als een echte toegevoegde waarde. Het systeem is flexibel en aangepast aan hun markt. Het opstellen van offertes wordt versneld, wat gunstig is voor het bedrijf. Bovendien beschikt het management over een belangrijk instrument om de evolutie van zijn mogelijkheden te volgen en de toekomstige verkoop te voorspellen.

**Sybille Godin**

Project Manager

[sybille.godin@eezee-it.com](mailto:sybille.godin@eezee-it.com)

+32 10 87 00 24



### Modules

Boekhouding

CRM

Vorraad

Facturatie

Inkoop

Verkoop