

L'ENTREPRISE

| | |
|---------------------|---|
| Raison sociale | ATELSYS |
| Création | 1991 |
| Implantation | LONGVIC (21) |
| Activité | Téléphonie, vidéoprotection, sécurité, câblage réseaux |
| CA | 2,5 M€ |
| Effectif | 10 à 19 salariés |
| Configuration | CODIAL Négoce / CodialEveryWhere / CRM / Contrats / SAV |
| Date d'installation | 2012 |
| Interlocuteur | Christophe PROUX (Gérant / directeur commercial) Aurélia VILLERET (assistante commerciale) |



EQUIPEE PAR



QUELLE ETAIT VOTRE PROBLEMATIQUE A L'INITIATIVE DU PROJET ?

Christophe PROUX : « Nous recherchions une application commune pour notre gestion technique et commerciale avec, à l'avenir, la possibilité de migrer les applications sur tablette. Codial semblait répondre à cette problématique, nous avons donc franchi le pas. »

EN QUOI CODIAL VOUS A-T-IL CONVAINCU ?

Aurélia VILLERET : « La praticité pour communiquer avec l'équipe commerciale à l'aide des tickets d'appels. Auparavant, on écrivait manuellement dans un cahier les demandes de renseignements, devis ou autre, et les commerciaux le consultaient à leur gré dans la journée. Désormais, ils sont complètement autonomes pour gérer ce type de demande. Egalement, une meilleure qualité du SAV dans la gestion des parcs matériel et numéros de série. Nous sommes désormais capables depuis un numéro de série de savoir à quel client il a été facturé, à quelle date, la durée de garantie, chez quel fournisseur nous l'avons acheté, à quelle date, et gérer de manière quasiment automatique un formulaire RMA pour un retour constructeur. »

Christophe PROUX : « L'aperçu des marges sur les devis, très pratique pour la rentabilité, le suivi commercial des devis pour une meilleure gestion des dossiers, mais également l'organisation du planning des chantiers et la gestion des heures. »

QUELS BENEFICES CODIAL VOUS APPORTE-T-IL AU QUOTIDIEN ?

Aurélia VILLERET : « Un gain de temps pour la gestion commerciale, ce qui nous permet de nous focaliser sur d'autres tâches ; le partage des informations à l'aide de la GED, très pratique pour l'archivage des documents, d'où une meilleure fiabilité et un accès plus rapide à l'information. »

A PROPOS DE ATELSYS

Depuis plus de 25 ans, ATELSYS s'est imposé comme un partenaire incontournable auprès des professionnels locaux, de la TPE au grand groupe, en passant par les collectivités locales et les établissements commerciaux, pour leur apporter des solutions innovantes et personnalisées, notamment grâce à leur installation sur mesure, leur conseil en ligne et l'efficacité de leur service après-vente.



Grâce à une équipe de techniciens qualifiés et performants, ATELSYS est toujours soucieux de vous satisfaire, s'attachant à respecter quotidiennement des engagements majeurs pour répondre à toutes vos attentes. Ecoute, réactivité, maîtrise des coûts et confiance fondent les valeurs de l'entreprise ATELSYS.



ATELSYS accorde une importance majeure à leurs techniciens qualifiés et certifiés qui assurent l'installation et la maintenance de vos équipements dans les meilleurs délais, grâce notamment à la centralisation des appels sur leur hotline, pour une intervention rapide à distance (par télémaintenance) ou leur site.

A PROPOS DE ELIDEA



Depuis 1991, ELIDEA a assuré l'informatisation de plus de 1500 entreprises et accompagne quotidiennement plus de 500 clients sous contrats d'assistance et/ou de maintenance. La trilogie matérielle, logiciels et services associés apporte toute satisfaction à nos clients puisque depuis cette date ils nous sont fidèles, pour certains d'entre eux depuis plus de 20 ans ! Leur satisfaction est notre priorité n° 1.

En 2009, après une solide formation de nos équipes chez l'éditeur, nous avons fait le choix de proposer à nos clients la solution Codial et nous sommes d'ailleurs également équipés en interne. Depuis lors, la satisfaction des clients installés ne se dément pas et nous continuons, grâce à une relation privilégiée avec Saitec, à collaborer autour de l'évolution de Codial.

