

Revenue Growth Management

Nital

**Gestire a 360° trade spend
e incentivi alla forza vendita
con un'unica soluzione**

Nital sceglie **Akeron RGM** per realizzare la trasformazione digitale
di processi commerciali e finance chiave





COMPANY PROFILE

Nital S.p.A. nasce nel 1991 come distributore esclusivo di fotocamere Nikon ed ha sede nel polo industriale e hi-tech di Moncalieri, a due passi da Torino.

Da allora, l'azienda ha esteso la sua azione su nuovi mercati, categorie di prodotti e target, arrivando oggi a gestire più di 20 brand internazionali di prestigio.

La missione aziendale è, ancora oggi, quella di importare conoscenza, tecnologia, lifestyle, innovazione, nuove tendenze, di interpretarle e di proporle al mercato, magari prima degli altri.

Brand popolari come IRobot, Nikon, Sonos, Hinnovation entrano così ogni giorno nelle case e nelle aziende italiane, grazie ad una distribuzione capillare e omnicanale che Nital orgogliosamente è in grado di offrire.

www.nital.it

SECTOR

Distribuzione di prodotti Hi-tech

EXECUTIVE SUMMARY

Nital, alla ricerca di una gestione commerciale e finanziaria realmente al passo con le crescenti sfide imposte dal mercato, realizza un'efficace trasformazione digitale fondata sulla piattaforma di Revenue Growth Management di Akeron.

Questa scelta si è tradotta in importanti benefici sia nella gestione complessiva degli accordi e promozioni commerciali, sia nella gestione delle provvigioni e bonus riconosciuti alla forza vendita:



-80% del tempo necessario al calcolo e gestione di accordi, promozioni e incentivi di vendita



Calcolo della marginalità effettiva al livello della singola riga di vendita



Calcolo automatico delle provvigioni degli agenti al netto di sconti e contributi riconosciuti ai clienti

THE CHALLENGE

Nital, fin dai primi anni della propria attività, ha gestito la distribuzione omnicanale di prestigiosi marchi nel mondo hi-tech, su tutto il mercato nazionale.

Da subito, la ricerca di efficienza ed efficacia dei processi commerciali, logistici e finanziari ha rappresentato un obiettivo chiave da tenere sempre sotto controllo.

L'azienda, nel tempo, si è trovata a dover gestire una crescente complessità in tutte le principali divisioni aziendali, come diretta conseguenza del successo riscontrato sul mercato e del conseguente incremento dei marchi gestiti nel proprio portafoglio.

In particolare, la necessità di migliorare la gestione di accordi e promozioni commerciali con fornitori e clienti si è fatta via via prioritaria, anche a seguito del peso crescente che queste voci di costo avevano sulla marginalità complessiva dell'azienda.

A questa prima esigenza, se ne è poi aggiunta una seconda strettamente legata: una gestione efficiente di provvigioni e bonus riconosciuti alla forza vendita, per continuare a sostenere al meglio le performance di vendita aziendali.

I numeri in gioco richiedevano una soluzione specifica per la gestione di questi processi critici e complessi:

1200+

Clienti

3400+

accordi
medi annui

16+

canali distributivi
gestiti

“...di pari passo con la crescita del portafoglio prodotti distribuito da Nital, è cresciuta nel tempo la necessità di dotare l'azienda di un sistema rigoroso e flessibile di gestione dei trade terms con clienti e fornitori, oltre che di calcolo accurato delle provvigioni alla forza vendita. La frammentazione ed i limiti degli strumenti operativi esistenti, uniti alle ridotte capacità di analisi della marginalità che riuscivamo a realizzare, imponevano con forza una trasformazione digitale difficilmente rimandabile....”

Alan Girard
IT Manager Nital S.p.a

GOALS

Realizzare una gestione integrata di tutte le principali voci del trade spend e delle retribuzioni variabili della forza vendita, attraverso una soluzione in grado di eliminare gli errori, ridondanze e inefficienze esistenti.

SOLUTION

Per risolvere in modo rapido ed efficace le importanti esigenze emerse, viene selezionato il software **Akeron RGM**. La piattaforma, fornendo una gestione a 360° del trade spend, ha garantito così da subito la “messa in sicurezza” della seconda più importante voce di costo del conto economico aziendale.

Più in particolare, un importante differenziatore riconosciuto al software di Akeron è stata la possibilità di utilizzare la stessa copertura funzionale per la gestione di trade terms e promozioni sia con i clienti che con i fornitori dell'azienda stessa.

Questa potenzialità, per un'impresa che fa dell'attività di distribuzione il proprio core business, significa infatti poter monitorare, in modo efficiente ed analitico, il margine commerciale effettivo di ciascun prodotto in portafoglio.

Accanto a questo, un ruolo altrettanto importante è stato giocato dalla presenza, all'interno della piattaforma, di un modulo espressamente dedicato alla gestione di provvigioni e bonus per la forza vendita.

Infatti, dovendo Nital gestire una propria rete di agenti che opera su una base clienti considerevole, il calcolo provvigionale sulle vendite al netto degli sconti e contributi riconosciuti al cliente, non poteva più sottostare ai limiti imposti dall'ERP e dai molteplici fogli di calcolo esistenti.

RESULTS & FUTURE PLANS

Grazie ad un'implementazione graduale ed attenta dei moduli applicativi di **Akeron RGM**, Nital ha oggi risolto tutte le principali criticità inizialmente presenti.

In particolare, l'automazione realizzata sui processi commerciali e finanziari coinvolti, ha permesso di realizzare importanti risparmi di tempo e risorse altrimenti impegnate in onerose operazioni manuali. Questo, indirettamente, ha anche generato un reale apprezzamento da parte dei propri clienti, come conseguenza delle migliorate capacità di gestione e la maggior velocità di liquidazione dei singoli maturati contrattuali.

Allo stesso tempo, l'azienda è riuscita a potenziare sensibilmente il proprio sistema di supporto alle decisioni, raggiungendo un nuovo livello di dettaglio per l'analisi della marginalità dei singoli prodotti. Ciò si è realizzato grazie alla capacità di attribuire i singoli costi promozionali e provvigionali su ciascuna riga di vendita realizzata.

Alla luce degli importanti miglioramenti ottenuti sul sistema di gestione incentivi della forza vendita, l'azienda ha successivamente deciso di valutare una possibile estensione del sistema anche alle retribuzioni variabili di altre divisioni e ruoli aziendali.

Infine, i risultati già raggiunti stanno aprendo la strada ad un miglioramento consistente delle capacità di definizione di budget e forecast accurati e tempestivi, a tutto vantaggio di una crescita realmente profittevole per gli anni a venire.

“...con il supporto di **Akeron RGM** riusciamo oggi a pianificare, gestire e controllare a 360° i costi legati a promozioni, trade terms e provvigioni degli agenti. Inoltre, siamo in grado di monitorare, in modo automatico ed al livello di massimo dettaglio, la profittabilità derivante da ciascuna azione commerciale intrapresa...”

Massimo Margiotta
Chief Financial Officer Nital S.p.a.

Revenue Growth Management



DA DOVE INIZIARE?

SCOPRI REVENUE GROWTH MANAGEMENT

Gestisci a 360° le leve commerciali a disposizione dei produttori di beni di largo consumo e garantisci una crescita profittevole dei ricavi aziendali. La soluzione unificata che permette ai team sales, marketing, accounting e finance di rimanere efficaci in qualunque contesto di mercato.

[Prenota una demo →](#)



ABOUT US

Akeron Srl, è la software house con headquarter a Lucca, che sviluppa applicazioni moderne in grado di aumentare la produttività, gestire e migliorare le performance aziendali e mettere le persone al centro dei processi. Akeron Srl, conta oggi oltre 500 clienti di ogni settore e dimensione: da nomi di spicco a livello nazionale fra cui Gruppo Intesa Sanpaolo, Decathlon, Bolton Group, Prada e Cressi Sub ad aziende di medie e piccole dimensioni.

CASE STUDY