

JOMHÉDICA aumenta assertividade em suas decisões com o BIMachine

Com a necessidade de buscar uma solução de gestão que fosse compatível com os anseios gerenciais e estratégicos, a empresa realizou uma série de apresentações e avaliações técnicas criteriosas com três players de mercado. A escolha foi pela plataforma BIMachine.

13/10/2016 11:48:47

A empresa gaúcha JOMHÉDICA de Porto Alegre e com filial em Palhoça, SC, acaba de implantar a plataforma de inteligência de negócios BIMachine da SOL7. A empresa, que possui mais de 20 anos de tradição junto a comunidade médica, atua no segmento médico-cirúrgico, em toda região sul (RS, SC e PR) e seu mix de produtos ultrapassa 10 mil itens, os quais são oferecidos em diversas especialidades.

Diante da missão de atender a um número cada vez maior de clientes e superar a concorrência, a empresa avaliou as suas principais adversidades. Entre elas, estava o tempo gasto para a geração de informações com o ERP TOTVs, o que impedia a agilidade necessária no dia-a-dia e a identificação das características e perfil do mercado, combinados ao mix de produtos oferecido. “Precisávamos conhecer melhor nossos clientes, ter informações para embasar melhores decisões de forma personalizada a cada cliente”, afirma Messias Soares, diretor da JOMHÉDICA.

Com a necessidade de buscar uma solução de gestão que fosse compatível com os anseios gerenciais e estratégicos, a empresa realizou uma série de apresentações e avaliações técnicas criteriosas com três players de mercado. A escolha foi pela plataforma BIMachine, segundo Soares, “dentre as empresas que avaliamos e negociamos, a plataforma BIMachine possuía as funcionalidades e qualidade de software mais adequadas a nossa realidade.”

Após a identificação de usuários-chave em cada setor, a equipe interna juntamente com a empresa SMB, que realiza a assessoria em TI, e consultores da SOL7 iniciaram a implantação do projeto em abril de 2016. Pouco tempo após a implantação, a empresa conseguiu o apoio que precisava para identificar as características e o perfil do mercado atendido. “Hoje, temos o apoio necessário para obter métricas e dados específicos de cada cliente e região. Com os dados em mãos, o poder de negociação só aumentou, impulsionando os negócios para atender às demandas. O controle de cada informação é mais dinâmico, o que nos proporciona mais assertividade na hora da tomada de

decisões. Este ano, apesar de um momento tumultuado, já crescemos 26% em relação a 2015” comemora Soares.

Para Douglas Scheibler, CEO da SOL7, a empresa busca, diariamente, acompanhar e fortalecer o crescimento das empresas com a oferta de soluções e serviços inovadores. “Trabalhamos focados em atender às particularidades do mercado e em tornar nossos clientes mais competitivos com a nossa tecnologia. Quando priorizamos o desenvolvimento, o bom relacionamento e a confiança mútua, conquistamos bons resultados e crescemos juntos”, finaliza o executivo.

Sobre a SOL7

Presente há 10 anos no mercado, a empresa com sede em Lajeado e escritório comercial em Porto Alegre, atua no desenvolvimento de Solução de Inteligência de Negócios (BI) que atendam a todas os segmentos. Com mais de 330 clientes. A eficiente operação da SOL7 com o BIMachine são complementadas pelo BIMachine Planning, solução para Gestão Orçamentária, e com consultorias especializadas. Mais informações www.sol7.com.br.