



IDHRA


Entreprise spécialisée dans la conception de salles de bains pour seniors et personnes à mobilité réduite

UNE SOLUTION DE MANAGEMENT POUR GÉRER LES AXES STRATÉGIQUES DE PERFORMANCE

CHIFFRES CLÉS


20 à 50
collaborateurs


20 ans
d'expertise


Siège basé à
Vichy (03)


4 M €
de CA en 2016

LE CONTEXTE

Acteur majeur en France dans les solutions sanitaires pour seniors et personnes à mobilité réduite, IDHRA conçoit et distribue des produits destinés à l'aménagement de salles de bains.

LES PROBLÉMATIQUES

Pour cette entreprise, le défi à relever était divisé en deux axes. Pour l'un, il s'agissait de mettre en place un outil permettant de mieux piloter l'activité commerciale par la mise en place d'un CRM transversal. Pour l'autre, l'enjeu consistait à réorganiser la gestion des SAV, auparavant géré avec des solutions bureautiques limitées type Excel.

LES SOLUTIONS APPORTÉES

La mise en place de SOeMAN Relations Clients a permis à l'entreprise de bénéficier d'un outil structurant l'ensemble de la force commerciale, notamment par la gestion des appels d'offres et des projets détectés mais aussi par la qualification des dossiers clients.

Nous avons également procédé au lancement du module Qualité de SOeMAN qui a permis l'automatisation du processus de SAV et de centraliser et partager les informations sur les retours clients directement aux commerciaux. Ainsi, IDHRA a pu améliorer son service après-vente et les équipes commerciales sont désormais proactives vis-à-vis des clients.

Enfin, en compléments des outils en place, nous accompagnons la montée en puissance d'IDHRA par la mise en place de SOeMAN SIRH. Cette application permet la dématérialisation des informations et optimise la gestion des ressources humaines. L'entreprise peut alors structurer ses processus RH et accompagner ses équipes tout au long de leur carrière.

LES BÉNÉFICES CLÉS

Centralisation des informations

Gain de temps dans le traitement des informations

Indicateurs stratégiques



« L'outil SOeMAN nous a permis **d'améliorer les communications transversales** entre les équipes itinérantes et sédentaires **dans un esprit collaboratif** et de **centraliser les informations stratégiques** dans un **système unique**. La configuration en cours de cockpits sur mesures et spécifiques à notre activité, me permettront à terme, d'avoir un traitement automatisé des indicateurs de performances clefs de mon entreprise pour une vision globale... »

Franck HODEE
Dirigeant d'IDHRA