



## UM EXEMPLO, UMA TENTAÇÃO!

### QUAL FOI A MOTIVAÇÃO QUE LEVOU A TENTAÇÃO EM INVESTIR EM TI ?

Devido ao crescimento contínuo da sua actividade, a Tentação viu-se na necessidade de alterar o seu parque informático. Assim, desde 1997 e de uma forma progressiva, a Tentação tem vindo a investir em tecnologias informáticas, inicialmente para adaptar o seu Back-Office às necessidades decorrentes do crescimento económico da empresa e depois na intenção de dotar a sua força de Vendas de métodos mais fiáveis e mais céleres no atendimento de clientes, tendo para isso equipado os seus comerciais com PDT/PDA's que numa primeira fase remetiam as encomendas ciclicamente para o Back-Office (**GEXOR**) e mais tarde passaram a fazê-lo por envio GSM.

Também a logística mereceu a nossa atenção e, utilizando os mesmos meios (PDA's), foi criada uma aplicação que nos permite a conferência e satisfação/facturação de encomendas ajudando-nos deste modo a evitar erros na execução encomendas de clientes.

### QUE PROCESSOS PRINCIPAIS OBTIVERAM MAIORES ÍNDICES DE PRODUTIVIDADE OU MAIS VALIAS ESTRUTURAIS, APÓS A IMPLEMENTAÇÃO DAS SOLUÇÕES ESCOLHIDAS?

Com a quase totalidade do circuito económico da empresa informatizado, é-nos possível, com uma maior celeridade, obter informação de stocks, uma vez que, pela especificidade da nossa área, não era realizável devido ao extenso portefólio de referências que possuímos.

Tudo isto nos permite hoje responder muito mais rapidamente aos pedidos dos nossos clientes, assim como solicitar reposições junto dos nossos fornecedores.

Foi notório o encurtamento do tempo de resposta em todo o ciclo e, mesmo após a natural retracção das pessoas na fase inicial, hoje são elas a reconhecer que não seria possível atingir os níveis actuais sem a preciosa ajuda do sistema implementado.

### PORQUE SURGE A INCENTEA COMO PARCEIRO E QUE PAPEL DESEMPENHA NA ESTRATÉGIA DA SUA ORGANIZAÇÃO?

O aparecimento da inCentea como nosso parceiro resulta da necessidade premente de inovar o sistema informático da empresa sentido em 1996/1997. A nossa opção pela solução inCentea (**GEXOR**) deve-se a vários factores que tivemos em análise após uma busca feita junto de alguns parceiros da altura, que por algumas vezes nos indicavam a inCentea com uma boa solução. Também pelo factor proximidade era importante para nós.

Também por análise feita, na altura, entendemos que a solução apresentada nos daria a informação necessária e útil para a Gestão da empresa. Foi ainda tido em conta o facto de a inCentea aceitar desenvolver em conjunto connosco a solução para os nossos comerciais.

*"A parceria com a inCentea ao longo dos anos, permitiu-nos dotar a empresa dos meios necessários à sua Gestão e dotar os nossos comerciais de meios práticos e eficazes no auxílio da sua actividade."*

**António Saramago – Departamento de Informática**



**GEXOR**  
GESTÃO DIGITAL