

# Distribuidora Joan unifica sus procesos de gestión con Sage Murano y el apoyo de Sistemes d'Organització



## Cliente

Distribuidora Joan  
(www.distjoan.com)

## Sector

Fabricación y distribución de productos para el equipamiento del sector HORECA, industria y colectividades

## Localización

Sant Fruitós de Bages, Barcelona

## Solución

Sage Murano y Sage CRM Cloud

## Objetivo

Alcanzar un buen control de stocks, para optimizar las compras; asegurar el adecuado manejo de las órdenes de producción para la mejor organización de la fábrica y la adecuada gestión del área comercial, con un seguimiento detallado de la fuerza de ventas, de los clientes, campañas y resultados.

Distribuidora Joan es una compañía catalana, dedicada a la fabricación y distribución de productos para el equipamiento del sector HORECA, industria y colectividades. La empresa empezó su andadura hace unos 30 años como distribuidor, pero más tarde fue completando su negocio con la integración de otras organizaciones y la diversificación.

Hoy, Distribuidora Joan se sitúa como una de las mayores compañías del sector, que opera como almacén logístico y distribuidor exclusivo de las principales marcas internacionales. La empresa, cuya oferta también cubre el suministro de productos químicos y de limpieza, además fabrica sus propias marcas, que llegan a toda España, Andorra, Portugal, Italia y Francia.

*“Siempre hemos apostado por la gama alta del mercado, que ofrecemos a nuestros clientes a un precio muy competitivo, gracias a la alta rotación y a nuestra gran capacidad de compra y de estocaje”, explica David González, Gerente de la firma.*

La sede central de la organización está ubicada en Sant Fruitós de Bages, Barcelona, donde Distribuidora Joan cuenta con un almacén de producto terminado de más de 10.000m<sup>2</sup>. La firma también dispone de otras dos sedes, en Cataluña y en el País Vasco, y sirve en toda la Península Ibérica directamente o a través de una red de representantes especializados. Con un equipo de 75 profesionales, atiende a más de 3.000 clientes y registra una facturación anual de unos 18 mlln. de Euros.

“Para nosotros siempre ha sido muy importante contar con la última tecnología de gestión, en cada momento”

David González,  
Gerente de Distribuidora Joan

## El proyecto tecnológico, paso a paso

En materia de gestión, las principales necesidades de Distribuidora Joan se centran en tres puntos de interés: alcanzar un buen control de stocks, para optimizar al máximo sus compras y pedidos a proveedor; asegurar el adecuado control de las órdenes de producción para la óptima organización de fábrica y la adecuada gestión del área comercial, con un seguimiento detallado de su fuerza de ventas, de sus clientes, campañas y resultados.

La compañía, cuyo equipo directivo siempre ha apostado por las nuevas tecnologías, se apoyó en el proveedor local de servicios TI, Sistemes d'Organització, desde sus inicios. Hace ahora unos 17 años, este mismo proveedor le recomendó las plataformas de gestión de Sage, que se desplegaron en la matriz y, con el tiempo, en las diferentes organizaciones que Distribuidora Joan fue adquiriendo, conformando una plataforma única para el control de todos sus procesos empresariales.



Sobre estas líneas, imagen de la sede central de Distribuidora Joan, en Sant Fruitós de Bages, Barcelona.

“Sistemes d’Organització nos está prestando un soporte informático muy bueno. Han sabido entender lo que necesitaba nuestro negocio (...) y esto nos ha dado muchísima tranquilidad”

David González,  
Gerente de Distribuidora Joan

*“En sistemas de información, para nosotros siempre ha sido muy importante contar con la última tecnología de cada momento”, explica David González. La organización utilizó las plataformas Sage Logic Win y Sage Logic Class hasta que, en 2011, Sistemes d’Organització le presentó la nueva suite Sage Murano. “Vimos que esta última solución incorporaba novedades que nos beneficiarían. Observamos mejoras funcionales en diferentes áreas, como la financiera y contable, y un avance significativo al nivel del entorno visual, de la facilidad de uso y del rendimiento”, comenta González.*

Sage Murano se desplegó en Distribuidora Joan a principios de 2012. Su adaptación, migración de datos y la puesta en funcionamiento de la plataforma fueron llevadas a cabo por Sistemes d’Organització, partner de Sage en Barcelona. Hoy, esta compañía de servicios TI también se ocupa del soporte y evolución de los sistemas de gestión de la empresa, al igual que del resto de sus infraestructuras TIC y comunicaciones.

*“En la migración a Sage Murano todo fue perfecto”, explica el Gerente de Distribuidora Joan. “En nuestra solución anterior, Sage Logic Class, con el tiempo se habían introducido bastantes personalizaciones y teníamos miedo de perderlas, pero todas ellas fueron trasladadas íntegramente a Sage Murano sin dificultad. Asimismo, nuestros empleados ya estaban acostumbrados a trabajar en Sage y el paso a Murano no les supuso un gran cambio, salvo las mejoras obtenidas”.*

Hoy, Sage Murano está en pleno funcionamiento y se usa por unos 22 profesionales, en las áreas de administración, compras y ventas, financiera, producción y almacén. Entre las principales adaptaciones incorporadas a la suite, destacan las orientadas al trabajo con cadenas hoteleras (algunas de las cuales operan vía centrales de compras, aunque luego se facture a cada centro concreto) o la creación de una base de datos adicional con los requerimientos

específicos de cada cliente, en fabricación, “para customizar rápidamente consumibles, como servilletas, etc. con la identidad de cada cliente”, explica David González.

Distribuidora Joan utiliza Sage Murano de manera integrada con Sage CRM Cloud, que se desplegó en la empresa, en 2011, para el control del área comercial y con una solución eCommerce, que se usa para los pedidos online. En breve, la nueva suite ERP de la empresa también se integrará con un sistema externo para la gestión documental.

### Beneficios de la migración a Sage Murano

Uno de los primeros beneficios alcanzados con la migración a Sage Murano, ha sido en la toma de decisiones, gracias al nuevo Centro de Análisis de la solución. *“Es un módulo de un manejo muy sencillo, que nos permite obtener información muy rápida acerca del negocio (compras, ventas, etc.). Los directivos ya no tenemos que pedir informes, sino que accedemos nosotros mismos a la información, lo que ha hecho que el Centro de Análisis sea una de las novedades que más valoramos en el programa”,* explica David González. Otra mejora importante para el equipo gerente y los responsables de área, han sido los nuevos Cuadros de Mando en los diferentes módulos de Sage Murano. Estos Cuadros permiten la creación de un entorno gráfico de fácil manejo para el control de cada área del negocio.

La gestión administrativa de Distribuidora Joan también se ha visto facilitada con las nuevas capacidades de Sage Murano en el área contable, gestión de impuestos o facturación. *“Trabajamos con más de 3.000 clientes y manejamos un volumen de facturación muy elevado, imposible de controlar sin un programa informático como Sage Murano”,* comenta el Gerente de la empresa. *“La suite nos permite gestionar toda esta problemática de forma ágil y adecuada, cubriendo todas nuestras necesidades”.*



## “Tener un ERP como Sage Murano, integrado con las plataformas CRM y eCommerce, es clave para la competitividad de nuestra organización”

David González,  
Gerente de Distribuidora Joan

Con el nuevo ERP de Sage Distribuidora Joan también controla varios almacenes, gestionados por ubicaciones. *“Gracias a Sage Murano, sabemos en qué almacén y estantería se encuentra cada producto, manejamos un elevado número de referencias y localizamos fácilmente cada artículo, esté donde esté”*, afirma David González.

Por otro lado, la solución Sage CRM Cloud se desplegó en la organización para agilizar la gestión de su fuerza de ventas, de sus visitas e interacciones con los clientes. Distribuidora Joan cuenta con 22 licencias de esta herramienta, sincronizada con Sage Murano, que se utilizan tanto por los propios comerciales, como por los profesionales de back office que les prestan apoyo. *“Sage CRM Cloud nos ha ayudado a controlar mejor a nuestros clientes, segmentados por tipos”*, explica Xavier Oller, Director Comercial de Distribuidora Joan, *“la solución también nos facilita el control de las oportunidades de negocio, generadas por familia de producto o proveedor”*. Desde el otoño de 2013, la herramienta también se aplica en marketing, para la generación y lanzamiento de campañas por familias de productos y clientes. *“Esperamos que, breve, Sage CRM Cloud también apoye las acciones de captación de nuevos clientes, el análisis de resultados y la toma de decisiones en base a los mismos”*, añade Oller.

La solución eCommerce, a su vez, facilita el negocio con los clientes que precisan un medio de pedido online, con la correspondiente verificación de disponibilidades, reserva de artículos, etc. Esta solución también ha sido personalizada para permitir que, aunque cada centro de una cadena realice sus propios pedidos, se requiera una autorización adicional desde su central, antes de entrar en producción.

*“Tener un ERP como Sage Murano, integrado con las plataformas CRM y eCommerce, es clave para la competitividad de nuestra organización”*, afirma David González. *“Todo lo que agilice el proceso de compra, venta y expedición, supone un impulso para el negocio y Sage Murano es lo que necesitamos, tanto en funcionalidad, como en potencia, automatización de procesos y fiabilidad de la información, por lo que estamos satisfechos con la solución”*.

Para asegurar esta satisfacción, también está siendo decisiva la labor de Sistemes d'Organització, *“que nos están prestando un soporte informático muy bueno. Han acudido, siempre que hemos necesitado una adaptación y han sabido entender lo que necesitaba nuestro negocio, para plasmarlo en la solución, lo que nos ha dado muchísima tranquilidad”*, concluye el Gerente de Distribuidora Joan.

### Beneficios

- Mejoras en el acceso a datos y en el proceso de toma de decisiones.
- Cuadros de Mando personalizados para el control de cada área empresarial.
- Agilidad en la gestión de la facturación, cubriendo todas las necesidades de la compañía.
- Fácil localización de artículos y óptima gestión de stocks por multi-almacén.
- Mejoras en la segmentación y seguimiento de los clientes, y de las oportunidades de venta.
- Mayor agilidad en el proceso de compra, venta y expedición.



Si deseas más información sobre los productos y servicios de Sage, puedes ponerte en contacto con nosotros en el 900 878 060 o visita: [empresa.sage.es](http://empresa.sage.es)



Si deseas más información sobre Distribuidora Joan, visita [www.distjoan.com](http://www.distjoan.com)



Si deseas más información sobre Control Sistemes, visita: [www.control sistemes.com](http://www.control sistemes.com)