

Französischer Food Service Distributor Pro a Pro nutzt ab sofort Zilliant Sales IQ

Austin, Texas (ots/PRNewswire) - Zilliant, führender Anbieter von KI-Lösungen zur Preisgestaltung und Umsatzsteigerung, gab heute bekannt, dass der internationale Lebensmittellieferant Pro a Pro die Zilliant-Plattform Sales IQ einführt.

Bereits das dritte Unternehmen innerhalb der METRO-Gruppe verwendet jetzt die Zilliant-Technologie; großflächig ausgelegte Einführung geplant

Pro a Pro liefert eine breite Palette von Lebensmitteln an Schulen, Krankenhäuser, Restaurants, Cafés und Catering-Firmen. Das Markenunternehmen Pro a Pro wurde im Jahr 2001 gegründet und hat sich seither zu einem spezialisierten Vertriebsunternehmen entwickelt, das Catering-Firmen und HORECA-Kunden (Hotel-Restaurant-Catering) beliefert. 2016 wurde Pro a Pro von der METRO-Gruppe übernommen und ist nun das dritte Unternehmen des deutschen Großhändlers, das die Zilliant-Software implementiert und nutzt. Diese Bekanntmachung wird die Partnerschaft zwischen Zilliant und METRO noch weiter stärken.

"Die Zilliant Sales IQ Plattform gibt uns die einmalige Gelegenheit, praktisch umsetzbare Orientierungshilfen für unsere Verkaufsmitarbeiter ausarbeiten zu können", sagte Guillaume Deruyter, Chief Executive Officer (CEO) von Pro a Pro. "Dies ist der erste Schritt in Richtung datengesteuerte Entscheidungsfindung innerhalb unserer Vertriebsorganisation, der unsere Verkaufsteams dabei unterstützen soll, ihre Kundenbeziehungen weiter zu stärken und mit noch mehr Initiative in Kundenbetreuung und Verkauf aktiv zu sein. Wir planen, in Zukunft auch weitere Zilliant-Lösungen zur Preisgestaltung zu integrieren, um aus jedem Geschäftsabschluss einen noch größeren Nutzen zu ziehen."

Pro a Pro versorgt seine Kunden auch mit trockenen Lebensmitteln und Frischkost und arbeitet gegenwärtig an der Ergänzung seiner Produktpalette um Tiefkühlartikel. "Unsere Vertriebsmitarbeiter haben großartige Beziehungen mit ihren Kunden aufgebaut, die sie mit intelligenten Verkaufsdaten noch weiter bereichern wollen", so Deruyter. "Unsere Investition in die Zilliant-Plattform passt genau zu dieser Strategie, da wir mittels Sales IQ

Cross-Selling-Möglichkeiten einfacher identifizieren und uns in weiterer Folge besser darauf konzentrieren können, relevante bestehende Kunden-Accounts um den Bereich der Tiefkühlkost zu erweitern. Wir sind zuversichtlich, dass Sales IQ unseren Vertriebsmitarbeitern dabei helfen kann, ihre Verkaufszahlen zu steigern, indem sie ihre persönlichen Geschäftsbeziehungen um KI-gesteuerte Verkaufsrichtlinien ergänzen."

Der Umsatz von Pro a Pro stammt zu 80 Prozent aus der Belieferung von großen öffentlichen Einrichtungen, darunter Krankenhäuser und Universitäten, die anderen 20 Prozent stammen aus dem Hotel-, Restaurant- und Catering-Geschäft (HoReCa). Sales IQ wurde zunächst für HoReCa-Kunden eingeführt und wird im September auf alle weiteren Geschäftsbereiche ausgedehnt.

"Wir bei Zilliant freuen uns sehr darauf, eng mit Pro a Pro zusammenarbeiten zu dürfen, um die erste datengesteuerte Vertriebsinitiative für das Unternehmen ins Leben zu rufen", sagte Greg Peters, Präsident und CEO von Zilliant. "Wir sind zuversichtlich, dass die damit gewonnenen datengestützten Erkenntnisse nachweislich gesteigerte Umsatzzahlen für Pro a Pro bedeuten werden, was unsere Partnerschaft in naher Zukunft noch verstärken wird."

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte press@zilliant.com.

Informationen zu Zilliant:

Zilliant bietet flexible End-to-End-Lösungen zur Preisgestaltung und Umsatzoptimierung, von der Preislistenverwaltung bis hin zu fortschrittlichen, KI-gesteuerten Preis- und Verkaufsrichtlinien, sodass Unternehmen nicht nur den Gewinn aus jeder Transaktion, sondern insbesondere auch den Kundengesamtwert für jeden Account maximieren können.

Die SaaS-Lösungen von Zilliant basieren auf den fortschrittlichsten Technologien und ermöglichen es B2B-Unternehmen, Daten in konkret verwertbare Erkenntnisse umzuwandeln, sodass Umsatz- und Rentabilitätsziele umgesetzt werden können.

Mit mehr als 15.000 Anwendern in 90 Ländern, die sich preis- und umsatzbezogene Insights über 40 vertikale B2B-Branchen hinweg zunutze machen, stellt die Plattform von Zilliant im B2B-Bereich die

fortschrittlichste und am weitesten verbreitete Lösung für KI, maschinelles Lernen und Prognoseanalytik dar. Weitere Informationen finden Sie unter www.zilliant.com oder @Zilliant.

Logo - <https://mma.prnewswire.com/media/322835/Zilliant.jpg>

~

Rückfragehinweis:

Emma Vas

Sr. Director

Product Marketing & Campaign Management

emma.vas@zilliant.com

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/PR130802/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0044 2019-08-15/19:50

151950 Aug 19

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20190815_OTS0044