

Kontract digitaliserar kundmötet för Martin & Servera

Martin & Servera är Sveriges ledande restaurang- och storköksspecialist. Detta ställer höga krav på utveckling och moderna arbetssätt inom koncernen. En del i det är säljkåren. Kontract fick i höstas uppdraget att driva ett projekt för att digitalisera försäljningsprocessen och kundmötet.

Martin & Servera har en stor och framgångsrik säljkår, med traditionellt orienterad säljstyrning med flera manuella arbetsmoment. Som ett stöd till försäljningsorganisationen har Kontract under hösten 2015 genomfört en förstudie för att kunna digitalisera säljstyrningen och interaktionen mellan Martin & Servera och kunderna.

Projektet syftar till att utveckla säljprocessen genom digital teknik, för att ge bästa möjliga stöd till säljarna parallellt med att automatisera och förenkla säljstyrningen. Kontract ansvarar även för kravställning och upphandlar de systemstöd som behövs.

- Vi jobbar gärna med digitalisering och innovation på det här sättet, i gränslandet mellan IT och verksamhet, men det krävs mycket av en organisation för att vara mogen att börja den omvandlingen. Där har Martin & Servera kommit långt. Jag hoppas att fler kan lära av dem, säger Kristian Franzén, vd hos Kontract.