

## Acerca de ROSEJO

Rosejo Comercial S.A., inició operaciones en el año 1991, como importador y distribuidor mayorista de líneas exclusivas de ferretería, hogar y automotriz. Sus primeras oficinas se ubicaron en San José, calle 8 avenida 16 y 18.

Actualmente Rosejo Comercial S.A. se ubica en la Zona Industrial de Pavas, donde se encuentran la totalidad de sus instalaciones: oficinas centrales, bodegas y sala de exhibición.



A la fecha se importan en forma exclusiva más de treinta marcas de los siguientes países de origen: Estados Unidos, Brasil, Corea del Sur, Vietnam del Sur, China, e Israel. Todos fabricantes reconocidos y de clase mundial.

Cuentan con un excelente equipo de trabajo, conformado por más de 50 colaboradores.



## Retos y problemática

“Para supervisar y controlar la cobertura de cartera por parte de los vendedores, se utilizaba un formulario en el cual el vendedor debía anotar el nombre del cliente, la fecha de visita, la gestión realizada (venta, cobro, otro).”

“Como todos sabemos (detectamos varios casos) este método no es eficaz ya que el vendedor puede tomarse el riesgo de “inventar” visitas y dedicar el tiempo a otras actividades afectando las ventas y la relación con los clientes. En algunas ocasiones, estas anomalías se detectan algún tiempo después al practicar revisiones aleatorias.”

*Timecard GPS ha sido el factor decisivo para lograr un incremento en la productividad, debido a que ayuda a los vendedores a tomar responsabilidad por sus rutas, al mismo tiempo que les moderniza el sistema de reporte de visitas realizadas, lo que les da más tiempo para realizar su trabajo.*

*De acuerdo con el Gerente Ramón Méndez, “La incorporación de Timecard nos permite una mejor supervisión de la cobertura de territorio de los vendedores.”*



## Resultados

A continuación, estas son algunas de las ventajas que la compañía ROSEJO ha tenido al utilizar Timecard GPS:

“La incorporación de Timecard nos permite una mejor supervisión de la cobertura de territorio de los vendedores.”

También se ha visto una “mayor productividad ya que los vendedores conocen sobre la efectividad de monitoreo. Al comparar las marcas realizadas con las posiciones del GPS se puede verificar que el vendedor visitó el punto.”

La organización ha encontrado que la utilización de los reportes exportables a Excel le ha brindado un manejo más eficiente de la información y al mismo tiempo le proporciona una mayor oportunidad de análisis de información.

Al tener la capacidad de seleccionar fácilmente de la lista de visitas que les provee la Gerencia, los vendedores se evitan la elaboración del reporte de visitas, así como se reduce la oportunidad de anotar visitas realizadas

Finalmente, la capacidad de la aplicación de registrar el kilometraje automáticamente, ha facilitado la revisión para el pago de viáticos.



Para más información de ECONZ Wireless visite [www.econz.es](http://www.econz.es) o llame al (506) 2248-4960