



Vistex®

Now it all
adds up®

Caso de éxito

[Aspectos destacados](#) | [Visión general](#) | [Solución](#) | [Resultados](#) | [Sobre la empresa](#)



Ahora todo cuadra para Grainger

Grainger impulsa la gestión de los planes de compensación de ventas gracias a SAP margin optimization solutions by Vistex



Aspectos destacados

 **Reducción del 72%** del esfuerzo manual del procesamiento de las comisiones de ventas

“Las soluciones de Vistex nos han permitido una sencilla integración con otros módulos de SAP. Lo cual se traduce en menos tareas manuales, menos errores y datos más consistentes.”

Dee Anne Altenhoff
BSA, W.W. Grainger



Visión general

Como muchas empresas de distribución mayorista, **W.W. Grainger** tenía varias divisiones que gestionaban de forma independiente múltiples sistemas y planes de compensación de ventas. Por ello, el mantenimiento de 3.000 planes de compensación de representantes de ventas requería mucho trabajo manual, incluyendo cálculos, facturación y conciliación.

Grainger necesitaba un proceso más coherente y automatizado, que consolidara la ejecución de las tareas en un solo sistema para toda la compañía, aportando así una mayor eficiencia, visibilidad y precisión.



Solución

Con un entorno SAP® ya implantado en la compañía a nivel global, Grainger seleccionó SAP margin optimization solutions by Vistex con el objetivo de aprovechar aún más su inversión en este ERP, manteniendo toda la información en una sola base de datos.

Para la empresa era muy importante poder crear y ejecutar sus planes de compensación dentro del ERP de SAP. La implementación comenzó con una formación para usuarios de negocio y equipo de IT de Grainger. El equipo de expertos de Vistex, mediante una serie de talleres de planificación, consiguió determinar y documentar los requisitos de la empresa y desarrollar una hoja de ruta detallada para la implementación.



Resultados

Gracias a SAP margin optimization solutions by Vistex, Grainger consiguió:

- Combinar sus múltiples planes de compensación de ventas en un solo sistema, consolidando los datos de compensación e integrando sus procesos con SAP.
- Automatizar las funciones administrativas básicas, seguir mejores prácticas contables y proporcionar a los usuarios un mayor control sobre la gestión del plan.
- Ofrecer a los empleados la posibilidad de ver sus cifras de comisiones a través de un portal web.

Pero sin duda la ventaja más importante para Grainger fue reducir en un 72% el número de horas necesarias en la administración de la compensación de ventas.



Sede global: Lake Forest, Ill., EE.UU.

Industria: Distribución mayorista

Productos: Productos y servicios de mantenimiento, reparación y operaciones

Beneficios: 10.000 millones de dólares

Empleados: 22.400

Soluciones implementadas:

SAP margin optimization solutions by Vistex

- SAP Paybacks & Chargebacks by Vistex
- SAP Incentive Administration by Vistex
- SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option

¡Hablemos!

Sobre W.W. Grainger

W.W. Grainger, Inc. es una empresa industrial que figura en la lista de Fortune 500, siendo el principal proveedor norteamericano de productos de mantenimiento, reparación y explotación, con instalaciones de distribución y operaciones en Asia, Europa y América Latina.

La empresa distribuye más de 1,2 millones de productos industriales, entre los que se incluyen dispositivos eléctricos, elementos de fijación, equipos de mantenimiento de flotas, herramientas, ferretería, suministros de limpieza, iluminación, suministros de oficina, herramientas eléctricas y de fontanería, e instrumentos de seguridad y prueba.