26/01/2016 - Termomecanica aprimora portal B2B para comercialização de semielaborados de cobre

O Portal de Negócios B2B TM é atualmente responsável por 28% das vendas da companhia. Com novas funcionalidades, a ferramenta traz grande autonomia para os clientes, inclusive na gestão do estoque de sucata

Três anos após o seu lançamento oficial, o Portal de Negócios B2B TM passou por reformulação e ganhou novas funcionalidades. O portal que hoje já é responsável por 28% das vendas totais da empresa, proporciona maior autonomia para os clientes em solicitações, cotações e pesquisas de novos produtos, agilizando e dinamizando o atendimento. A Termomecanica é pioneira no uso do canal eletrônico de compras e relacionamento com o cliente no segmento de transformação de cobre e suas ligas em produtos semielaborados, setor no qual detém a liderança de mercado nacional.

“A plataforma foi criada para agregar valor em nossos produtos buscando a satisfação dos clientes e sua comodidade. Os pedidos ou cotações pelo B2B reduzem custos operacionais e as possibilidades de erros. Todas as informações ficam disponíveis para consulta, facilitando assim a tomada de decisão no dia a dia. São esses aspectos, aliados à qualidade dos nossos produtos e serviços, que nos colocam na vanguarda e em posição vantajosa em relação aos demais fornecedores”, enfatiza Walter Sanches, Superintendente de TI, que ressalta ainda “há uma forte tendência hoje no mercado corporativo, a exemplo dos modelos adotados pelas empresas do B2C, em concentrar vendas em portais de e-commerce, com reflexos muito positivos em aumento de vendas”.

A nova versão da plataforma da TM, além de compras, cotações de materiais e alteração de cadastro, permite visualizar o extrato de sucata, obter certificado de qualidade, emitir boletos e duplicatas e consultar as cotações realizadas, LME (London Metal Exchange) e aspectos técnicos de materiais por códigos de produtos. Uma nova funcionalidade também permite a personalização pelos clientes individualmente e a carteira de pedidos recebeu novos detalhamentos.

Segundo Paulo Cezar Martins Pereira, Gerente de Vendas e Marketing, os clientes são beneficiados com a cotação de preços em tempo real, que pode ser refeita e transformada em pedidos. Em comparação com os processos convencionais de cotação e colocação de pedido (por e-mail ou por EDI - Eletronic Data Interchange), nos quais o cliente pode levar até algumas horas, o portal realiza as mesmas tarefas em alguns minutos.

Em breve será possível também acessar o SAC no portal, enviar o desenho de produtos a serem cotados, obter dados para contato com o gerente/vendedor/suporte, tramitar a devolução de material, realizar compras com fundos do BNDES e solicitar prorrogação, antecipação e cancelamento de pedidos. Uma interface mais atraente, amigável e intuitiva também está nos planos para 2016, além da plataforma multi-idioma para atender aos processos de venda para o exterior.

EPR Comunicação Corporativa