

13 октября 2021

## «КОРУС Консалтинг» создал онлайн-площадку для оптовой торговли для AKKERMANN cement

**ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по созданию интернет-портала для оптовых продаж в AKKERMANN cement. Широкие возможности новой онлайн-площадки сократили затраты на обработку заказов и ускорили оформление закупки для более 380 контрагентов производителя.**

AKKERMANN cement – современная и быстрорастущая компания, которая постоянно работает над улучшением сервисного обслуживания B2B-клиентов. Для повышения лояльности контрагентов и эффективности планирования производства руководство решило автоматизировать оптовые продажи и высвободить время сотрудников для выстраивания персонализированных взаимоотношений с заказчиками с помощью гибкой и современной e-commerce платформы. Компания выбрала решение [«KORUS | B2B-портал»](#) на базе [«1С-Битрикс»](#), которое обладает широкой функциональностью для автоматизации оптовых онлайн-продаж и взаимодействия с большим количеством B2B-клиентов.

Специалисты «КОРУС Консалтинг» автоматизировали весь процесс работы с оптовыми заказами в производстве – от момента оформления заявки до отгрузки товара получателю. С помощью нового B2B-портала клиенты могут

самостоятельно отфильтровать позиции каталога продукции AKKERMANN cement по спецификации, типу упаковки или заводу производства и сформировать заказ на поставку цемента с заводов компании в Новотроицке (Оренбургская область) и Горнозаводске (Пермский край).

Там же, в личном кабинете, контрагенты просматривают историю и статус заказов по всем своим юридическим лицам, контролируют платёжный баланс, автоматически получают счета на оплату и акты сверки – всё это без участия бухгалтерии AKKERMANN cement. Производитель регулярно обновляет состав своей продукции – все изменения в продуктовой линейке и появление новых партий цемента также отражаются на B2B-портале.

Среди важных возможностей электронной площадки – функция заявки на потребность. Оптовые клиенты могут заранее сообщать производителю о своих планах по закупке продукции на несколько месяцев вперёд через личный кабинет. Благодаря этому AKKERMANN cement может более точно планировать производственную нагрузку, опираясь на реальную потребность своих клиентов.

«Преимущества онлайн-коммерции очевидны – и именно они мотивируют производственные и оптовые компании активно внедрять решения для автоматизации продаж. Подобные платформы обеспечивают клиентам простой и бесперебойный доступ на любом этапе покупки. А сам бизнес получает возможность лучше планировать производство и поставки, ощутимо сокращать ресурсы на реализацию товара. “KORUS | B2B-портал” помог AKKERMANN cement выстроить подобное качественное и прозрачное взаимодействие с контрагентами», – говорит **Анастасия Гусакова, директор**

## **по консалтингу департамента e-commerce ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Мы – одно из ведущих предприятий отрасли, которая чутко реагирует на развитие ситуации на рынке. В условиях постоянных изменений мы считаем стратегически важным применять инновационные подходы для усиления бизнеса. Использование онлайн-площадки для B2B-продаж существенно помогло нам улучшить качество сервиса, предоставляемого нашим клиентам», – комментирует **Оксана Бочарова, директор по продажам и маркетингу AKKERMANN cement.**

