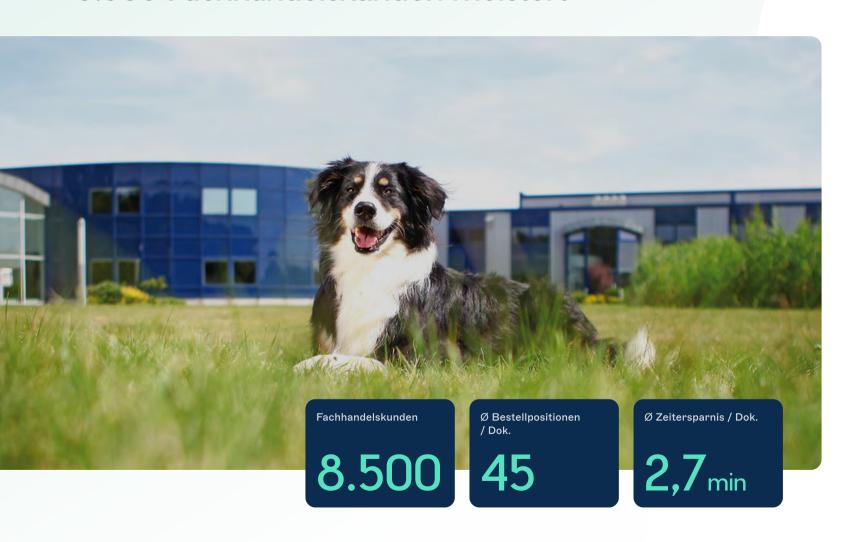


Wie TRIXIE die Auftragserfassung bei über 8.500 Fachhandelskunden meistert



Produkt Heimtierzubehör

Branche Großhandel. Heimtierbedarf

Über TRIXIE

TRIXIE Heimtierbedarf ist ein Großhändler für Heimtierzubehör mit Sitz in Tarp, Deutschland. 2023 beschäftigt das Unternehmen mehr als 600 Mitarbeiter und bietet mit einem umfangreichen Sortiment von über 6.500 Produkten alles, was Tierliebhaber benötigen, um ihren pelzigen, gefiederten oder schuppigen Freunden ein glückliches und gesundes Zuhause zu bieten.





Die Herausforderung

Als europäischer Marktführer für Heimtierbedarf versucht TRIXIE kontinuierlich, Prozesse noch effizienter und schneller zu gestalten.

- Mit durchschnittlich 45 Bestellpositionen pro Auftrag sah TRIXIE sich mit einem besonders hohen manuellem Aufwand konfrontiert
- TRIXIE muss als internationales Unternehmen außerdem die Herausforderungen verschiedener Standorte und Sprachen meistern
- Das Vertriebsteam wurde durch den großen Zeitaufwand davon abgehalten, wertsteigernden Aufgaben nachzugehen
- Man suchte nach einer automatisierten, skalierbaren Lösung für die Auftragserfassung

Die Lösung

Da Workist die individuellen Unternehmensanforderungen lösen konnte, entschied TRIXIE, die KI-Software für die Auftragserfassung zu nutzen

- Zunächst führte man erfolgreich einen repräsentativen Test mit eigenen Bestelldokumenten und Stammdaten durch
- TRIXIE rollte die Lösung daraufhin im gesamten Unternehmen aus und konnte somit die Vertriebsteams Deutschland, Frankreich und UK Benelux stark entlasten



Ich kann mir gar nicht mehr vorstellen, wie wir das vorher gemacht haben!"

Workist-Nutzerin
(Internationaler) Vertrieb TRIXIE





Geschäftliche Auswirkungen



TRIXIE konnte die Arbeitslast der internationalen Vertriebsteams signifikant verringern und so für jeden Auftrag der über 8.500 Fachhandelskunden Zeitersparnisse von fast 3 Minuten erzielen



Diese zurückgewonnene Zeit kann dazu genutzt werden, sich wieder verstärkt auf wertsteigernde Aufgaben zu konzentrieren



Das ermöglicht es dem Vertrieb, weiterhin erstklassigen Kundenservice zu gewährleisten und gleichzeitig mehr Zeit in Beratungsleistungen und proaktive Neukundenakquise zu investieren.



Durch die Prozessoptimierungen konnten in der Auftragserfassung verkürzte Reaktionszyklen erreicht und Fehleranfälligkeiten beseitigt werden, ohne dass Kunden ihr Bestellverhalten ändern mussten

