

Manutan emploie l'IA pour développer ses ventes

le 29 avril 2019



Hans Adnot, Directeur de la Transformation Digitale chez Manutan, cherche à développer les recommandations pour accroître les ventes.

Le spécialiste de la vente à distance B2B Manutan a déployé la solution de Target2Sell pour développer les recommandations personnalisées.

Avec environ 800 millions d'euros de chiffre d'affaires, le groupe Manutan est présent dans 18 pays au travers de 23 filiales, certaines étant spécialisées sur certains créneaux. Cet acteur historique de la vente à distance pour professionnels (VAD B2B) s'adresse aux services généraux, aux approvisionneurs et aux acheteurs groupes à la recherche d'optimisation des achats et commercialise des « achats non-stratégiques et non-récurrents ». L'optimisation des achats est un enjeu fort pour les clients et celle des ventes, évidemment, l'est autant pour Manutan. Dans ce cadre, un projet mettant en jeu l'intelligence artificielle, avec la solution de Target2Sell, a déjà reçu deux applications.

Lire l'article complet sur CIO –
29 Avril 2019