



Millet Mountain Group

Digitalise les prises d'ordres de ses revendeurs au niveau international grâce à la plateforme Moovapps

Filiale du groupe suisse Calida, Millet Mountain Group est un groupe français de marques outdoor de ski et de montagne, composé des marques MILLET, LAFUMA et EIDER.

Les collections sont composées de produits techniques, qui sont développés en collaboration avec des pratiquants de haut niveau.

Millet Mountain Group réalise 100 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 40% en France et 60% à l'étranger.

Afin d'optimiser la qualité de services à ses clients professionnels et le dispositif en place pour les assister tout au long de la saison, Millet Mountain Group a souhaité renforcer les équipes de Customer Service par la mise en place d'une plate-forme e-commerce BtoB.

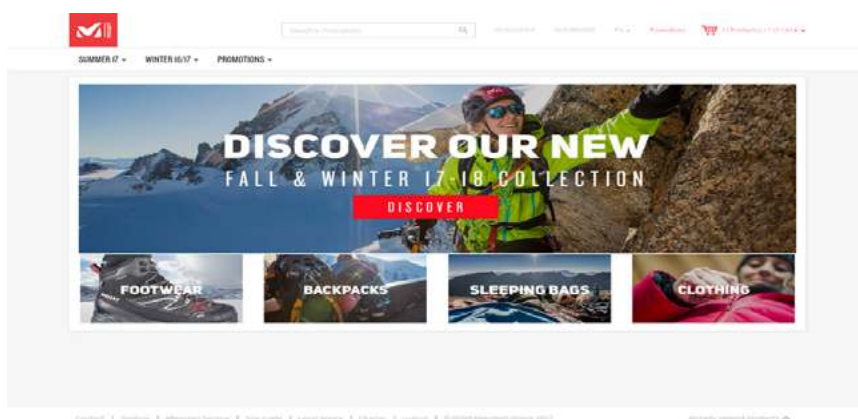
Le site e-commerce BtoB donne une vision en temps réel sur l'ensemble des collections pour une prise de commande intuitive.

Dans un monde connecté, les clients BtoB exigent de disposer de services complets accessibles en ligne :

Les collections des trois marques sont aisément consultables. Dès la page d'accueil du site e-commerce BtoB, chaque client a accès à l'ensemble des marques qu'il distribue. Il retrouve l'ensemble des produits de son offre, ceux qu'il a référencés et tous ceux qu'il souhaiterait commander de manière additionnelle. Les deux saisons en cours, printemps-été et automne-hiver, sont disponibles ainsi qu'une sélection d'offres spéciales sur les saisons antérieures.

Les stocks sont exposés. Pour chaque référence article, les clients ont accès aux stocks, quel que soit leur pays d'origine.

La prise d'ordres est intuitive. Les revendeurs peuvent passer eux-mêmes leurs commandes de réassort tout au long de l'année, 24 heures/24, 365 jours/an. Les commandes sont livrées en 48 heures.



Le client dispose d'une vision à 360° de ses commandes. Quel que soit le canal de vente (site e-commerce BtoB, représentant commercial ou customer service), le client peut consulter l'ensemble de ses commandes, les livraisons en cours et ses factures.

Les clients multi-points de vente disposent d'un accès unique quel que soit le point de vente de livraison ; une adresse de facturation unique et plusieurs adresses de livraison.

Les commandes sont valorisées de manière totalement personnalisée

Le client sélectionne les articles selon les tailles et couleurs disponibles et les retrouve dans le panier de commande, valorisés à ses conditions commerciales particulières.

Le site e-commerce BtoB permet d'étendre les ventes en magasin

A travers le site BtoB, le client peut proposer à un consommateur un produit qui n'est pas en magasin. Il vérifie en live que le produit est disponible et qu'il pourra être livré sous 48 heures. ■

“ Nous pouvons afficher à tout instant, la totalité de nos stocks disponibles. Le site e-commerce BtoB permet à nos clients d'offrir à nos consommateurs la totalité de notre offre, quelle que soit la localisation du point de vente. ”

> Thibaut CORNET - Head of Sales Millet Mountain Group