

# "אנחנו רוצים להיות האמזון של אנשי המכירות"

רפי אפשטיין, יו"ר פעיל iSale, ואיציק קרומבי, מנכ"ל החברה, מספרים על היישום לאנשי המכירות בשטח שפיתחה החברה, המניב יותר רווחים לארגונים בשל הגדלת המכירות ♦ קובעים: "אנו המענה לעידן החדש בהיבט המכירתי" ♦ חושפים: בשנה הבאה iSale תפרוץ לשווקים בחו"ל

יוסי הטוני

שלאחר מכן עשה לימודי המשך למנהלי מערכות מידע בטכניון. בעברו שימש קרומבי כסמנכ"ל המכירות של אייבורי מחשבים. "שם בא לי הרעיון לפיתוח היישום", הוא מספר, "ניהלתי כמאתיים אנשי מכירות, והבנתי שאפשר להגדיל את המכירות בארגונים באמצעות אפליקציית מובייל".

הוא מספר, כי "המערכת הוקמה מ'אפס' ומטרתה לשמש את איש המכירות בצורה מטבית. ייחודיותה של המערכת הוא שמדובר במערכת שפותחה באופן ייעודי ולא כזו שעברה הסבה ממסופונים, או הרחבה של מודול המכירות במערכת ERP קיימת".

## תאר את פעילות איש המכירות בשטח.

"את איש המכירות הנמצא בשטח לא מעניין מודול במערכת ה-ERP, עליו לפעול כמו צרכן. הוא צריך לקבל מידע שרלוונטי רק עבורו. אסור להגיע למצב שבו הוא טובע בים של נתונים לא רלוונטיים עבורו. עליו לדעת מה קורה בשוק, מה האחרים קונים - והכל מבעד למשקפיים של המכירות. "אנחנו מתמקדים ב'מטר האחרון' של המכירה: לדאוג איך איש המכירות, באמצעות פתרונות מובייל, יכול להגדיל את המכירות ולעשות אותן רווחיות יותר, עם שירות טוב יותר. אנחנו לוקחים את המידע שקיים על מערכות ה-IT השונות בארגון, דוגמת ה-ERP הארגוני, ונותנים את המידע הרלוונטי משם לאיש המכירות, אחרי שפישטנו מידע זה עבורו.

## לגשר על הפער בין השטח והמטה

### מהן התועלות שביישום?

"ניקוד הפעילות של אנשי המכירות מבוסס על הידע והזיכרון שלהם, הניסיון שהם רוכשים עם הזמן ופתרונות כמו קטלוגים מודפסים. הם לא יודעים לאיזה לקוח ללכת ראשון ואילו מוצרים למכור לאילו לקוחות. כתוצאה מכך, הם מבקרים פחות לקוחות, מוכרים פחות מוצרים והמכירות שהם מבצעים פחות רווחיות. הפתרון של iSale נותן לכך מענה.

מה שענקית המסחר המקוון אמזון עשתה לצרכנים, אנחנו עושים לאנשי המכירות בארגונים. אנו ממוקדים באנשי המכירות בשטח - ולא ברשת, ומביאים להגדלת המכירות שלהם בעזרת היישום שפיתחנו", כך אומרים בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים **רפי אפשטיין**, יו"ר פעיל iSale, ו**איציק קרומבי**, מנכ"ל החברה. לדברי אפשטיין, "היישום שפיתחה החברה נותן מענה לעידן חדש בהיבט המכירתי, זה שאנו מצויים כיום בפתחו. בעוד שבעבר, איש המכירות הקלאסי היה בקי, לדוגמה בחמשת דגמי הטלוויזיה אותם הוא מכר, הרי שכיום מצב זה השתנה".

## לטובת מי שאינו מכיר, תאר בקצרה במה מדובר.

"iSale הוא יישום לאנשי מכירות המצויים בשטח. היישום נותן להם את כל המידע שהם צריכים בכף היד בזמן המכירה, על מנת לבצע מכירה יעילה, רווחית ומהירה יותר - והכל עם אינטגרציה מלאה למערכות ה-ERP/CRM של הארגון. "המערכת מתאימה ללקוחות בגדלים שונים וקיימות אפשרויות רבות להתאמה אישית לפי דרישות הלקוח".

## להגדיל המכירות מובייל

iSale הוקמה בשנת 2011, על ידי איציק קרומבי, המשמש כמנכ"ל החברה. קרומבי, המשלב לימודי קודש וחול, הוא רב בהשכלתו,

