

*Szczerze powiem, że nie spodziewaliśmy się tak szybkich i tak pozytywnych efektów z implementacji systemu business intelligence TARGIT.*

*Już w pierwszych tygodniach po uruchomieniu systemu zaobserwowaliśmy pozytywną rywalizację handlowców, mających bieżący podgląd wyników sprzedaży i uzyskiwanych zysków.*

*Wdrożenie systemu TARGIT otworzyło przed nami możliwości bieżącego, bardzo precyzyjnego analizowania sprzedaży w bardzo wielu przekrojach, łącznie z terytorialną wizualizacją na mapach np. asortymentu sprzedawanego różnym klientom.*

*Dzięki systemowi TARGIT usprawniliśmy również system wynagradzania pracowników, który znakomicie wpłynął na wyniki sprzedaży oraz dodatkowo pozytywnie motywację pracowników. Precyzyjniej i szybciej analizujemy także opłacalność poszczególnych działań i możemy koncentrować się na najważniejszych.*

*Po czterech miesiącach eksploatacji systemu mogę śmiało powiedzieć, że inwestycja była opłacalna i już się nam zwróciła.*

*Koncepcję całego rozwiązania oraz jego wdrożenie bardzo sprawnie przygotowali i przeprowadzili specjaliści z Solemis Group, polskiego przedstawiciela producenta oraz dystrybutora systemu TARGIT.*

*Adam Glaziński, dyrektor finansowy w KAMAL Sp. z o.o.*

Z-ca DYREKTORA  
ds. Ekonomicznych  
Główny Księgowy

*mgr inż. Adam Glaziński*