



Use Case :



FASTCUBE



Optimisation des Processus de Gestion Commerciale et Financière chez Mitsubishi Electric France

Mitsubishi Electric France faisait face à des processus fragmentés, rendant le reporting des ventes peu fiable et la budgétisation complexe. L'absence d'uniformité des outils et une interface peu intuitive limitaient la réactivité des équipes.

Problématique client

- **Reporting des ventes peu fiable**, entraînant un manque de visibilité.
- **Budgétisation complexe**, compliquant la prise de décision.
- **Allocation inefficace** des ventes aux distributeurs, nécessitant un suivi amélioré.
- **Outils hétérogènes et peu intuitifs**, freinant la réactivité des équipes.





Use Case :



FASTCUBE 

Pour répondre à ces défis, Fastcube a été choisi pour implémenter Board et transformer la gestion des ventes et du budget de Mitsubishi Electric France. Grâce à son expertise, Fastcube a conçu et déployé une solution sur-mesure.

Solution Fastcube

- **Reporting automatisé et interactif** pour un suivi précis des ventes en temps réel.
- **Budgétisation agile** avec des simulations dynamiques et une meilleure réactivité.
- **Calcul de la réallocation** des ventes des distributeurs avec des règles de gestions complexes.
- **Expérience utilisateur améliorée** grâce à une interface intuitive et modernisée.





Use Case :



FASTCUBE



L'implémentation réussie de Board par Fastcube a permis à Mitsubishi Electric France d'optimiser ses processus et d'améliorer la performance de ses équipes.

Résultat client

- **Gain de temps** sur le reporting et l'analyse des ventes.
- **Réduction des erreurs de plus de 40%**, grâce à l'intégration des données en temps réel.
- **Fiabilisation** du calcul de la réallocation, assurant une gestion plus précise des ventes.
- **Adoption accélérée** par les utilisateurs avec une interface plus moderne et des accès plus rapides aux écrans.

