

באופן מיידי על פעולות הסוכנים בשטח. כמו כן, אפשר לראות חיסכון בעלויות של מלאי, תצוגות, הדפסת קטלוגים ועלויות לוגיסטיות".

מיהם הלקוחות?

קרומבי: "משתמשות ביישום חברות בתחומים כמו אופנה, אופטיקה, אלקטרוניקה, ציוד תקשורת, מזון ומשקאות ותחבורה. "קח, למשל, את יישומו של הפתרון ברשת מזל טוב, שמתעסקת במוצרי עיצוב. הלקוחות של iSale מגיעים ממגוון תחומים. אנחנו נמצאים בכל תחום שפועלים בו אנשי מכירות מעסק לעסק".

אפשטיין הוא איש היי-טק ותיק, בעברו שירת ביחידות מיחשוב בצה"ל, לאחר מכן עבד בגילת לוויינים, והקים חברה בשם Netformx. ב-1997 עבר לארצות הברית ובחלוף הזמן מכר את החברה שהקים, והקים חברה נוספת - FiberZone. לאחר שהות בת יותר מעשור, שב אפשטיין ארצה לפני שנתיים ומונה לעמוד כיו"ר פעיל ב-iSale.

"ב-2014 נתחיל לפרוץ לחו"ל"

מה היעדים שהצבת לחברה?

אפשטיין: "כיום מונה החברה יותר מ-100 לקוחות ארגוניים, עם אלפי משתמשים פעילים בישראל. יש לנו כר נרחב להרחבת הפעילות בארץ. המטרה היא להכפיל את בסיס הלקוחות בארץ בשנת 2014 ואז להתחיל לפרוץ לחו"ל. הדבר ייעשה תוך שיתופי פעולה עם גורמי הפצה ואינטגרטורים מקומיים בארה"ב ובאירופה, כמו גם במזרח הרחוק".

"השמים הם הגבול", מסכמים אפשטיין וקרומבי, "מדובר על פתרון העונה לצורך הקיים בשוק, פתרון ממוקד ויעודי שפותח מ'אפס', ולכן אנו צופים לו המשך הצלחה: הוא פותח בטכנולוגיה מתקדמת שמאפשרת זמן הטמעה קצר ותחזוקה פשוטה למשתמש, ומייתרת את הצורך בהטמעת מערכות נוספות או בשינוי במערכות הקיימות".



רפי אפשטיין (משמאל) ואיזיק קרומבי

"לעתים רבות קיים נתק בין אנשי המכירות הנמצאים בשטח ובין מטה החברה. המטה רוצה כי אנשי המכירות שבשטח יפעלו בדרך מסוימת, ואילו אנשי המכירות פועלים באופן שונה. במצבים אחרים, ייתכן שהמידע מהשטח לא מחלחל למעלה. היישום הוא זה אשר מגשר על הפער הקיים בין אנשי המכירות בשטח ובין אנשי המטה והנהלה, והוא זה שמביא להלימה גבוהה יותר בין שתי הקבוצות הארגוניות. היישום שלנו מביא לכך שאיש המכירות מקבל הכוונה מדויקת וממוקדת לאיזה לקוח ללכת, מה להציע לו למכור. בכך היישום של iSale



מביא למיטוב של תהליך המכירה ומניב יותר הזדמנויות עסקיות למכירה בפועל. היישום עושה את התעדוף הנכון של הלקוחות ואת התעדוף הנכון של המוצרים המוצעים ללקוחות".

לקוחות iSale מדווחים לנו על עלייה ניכרת במחזור המכירות וברווחיות העסקות. הדבר נעשה באמצעות מיקוד של סוכני המכירות בתהליך מכירה אחיד, כזה אשר מוגדר על ידי מנהלי המכירות, והוא משפיע

צעירה אבל כבר זכתה בפרסים

בתחרות 2012 MobiAwards, שנועדה לעודד מצינויות בקרב מפתחי אפליקציות עבור שוק הרכיבים הניידים, התמודדו עשרות הצעות שהוגשו. הכתרת הזוכים נערכה במסגרת ועידת Mobility 2012 של אנשים ומחשבים. בראש צוות השופטים של התחרות עמד דורון אמיר, מנכ"ל חברת יעוץ וגיבוס השקעות לחברות הזנק, מרצה בכיר באקדמיה ובתעשייה, מנהל ומפתח תוכנה ומומחה דוט.נט.

בקטגוריית שיווק ומכירות, זכתה חברת ברין מערכות, אשר הטמיעה את יישום iSale לאנשי המכירות. בנימוקי חבר השופטים לזכייה נכתב, כי "התקבלו שיפור של יכולת סוכן המכירות ואפשרות הצגת המוצר באופן נייד ומיידי. מדובר באפליקציה נדרשת, המסמלת שינוי תפיסה בתחום ניהול אנשי מכירות בשטח".

גם שנה לאר מכן, במסגרת כנס 2013 Mobility, התקיימה תחרות 2013 Mobi Awards. היישום של iSale (סוכן המכירות), זכה בפרס תחת הקטגוריה של פרויקט מיוחד. בנימוקי השופטים להענקת הפרס נכתב, כי "היישום מביא להרחבת טווח ה-ERP לאנשי מכירות ניידים. האפליקציה מספקת פלטפורמת מכירה לסוכני המכירות, וכוללת תמונות, סרטוני וידיאו, מפרטים, ניהול מלאי ואת כל המידע הדרוש למכירה ולניהול העסקאות".