

Szczucin, 05.05.2008r.

## Oferujemy w sprzedaży hurtowej i detalicznej:

- oleje dla motoryzacji PLATINUM
- oleje i smary dla motoryzacji i przemysłu ORLEN OIL
- płyny eksploatacyjne
- kosmetyki Platinum IMPACT
- akcesoria samochodowe

## DZIAŁ SPRZEDAŻY

tel. (014) 644 01 60, 61, 62  
fax (014) 644 01 64  
sprzedaz@petro-oil-mcs.pl

## DZIAŁ MARKETINGU

tel. (014) 644 01 44, 46  
fax (014) 644 01 43  
marketing@petro-oil-mcs.pl

## BIURA HANDLOWE

**BH Rzeszów**  
ul. Ujejskiego 3  
35-959 Rzeszów  
tel. (017) 860 00 55  
fax (017) 863 21 97  
bh.rzeszow@petro-oil-mcs.pl

**BH Kraków**  
ul. Plk. St. Dąbka 2  
30-832 Kraków  
tel. (012) 653 43 35  
tel. (012) 290 00 52  
fax (012) 290 00 51  
bh.krakow@petro-oil-mcs.pl

**BH Nowy Sącz**  
kom. 0605 592 574  
bh.nowysacz@petro-oil-mcs.pl

**BH Kielce**  
kom. 0609 292 942  
bh.kielce@petro-oil-mcs.pl

Posiadamy Zintegrowany System Zarządzania Jakością i Środowiskiem wg norm:  
PN-EN ISO 9001:2001  
PN-EN ISO 14001:2005



## LIST REFERENCYJNY

**PETRO-OIL Małopolskie Centrum Sprzedaży Sp. z o.o.** zajmuje się dystrybucją środków smarnych, płynów eksploatacyjnych, kosmetyków i akcesoriów samochodowych w zakresie sprzedaży hurtowej i detalicznej. Jesteśmy jednym z dziesięciu Regionalnych Centrów Sprzedaży tworzących strukturę dystrybucji produktów smarnych firmy **ORLEN OIL**.

Chęć sukcesywnego zwiększania udziału Spółki w rynku sprzedaży środków smarnych skłoniła nas do poszukiwania skutecznego narzędzia kontroli i zarządzania rozproszoną siecią handlową. Po zweryfikowaniu potrzeb przedsiębiorstwa oraz ofert i kompetencji funkcjonujących na rynku firm IT, jako wiodącego dostawcę produktów i usług informatycznych wybraliśmy firmę **MERINOSOFT Sp. z o.o.** z siedzibą w Białymstoku. Pracownicy dokonujący wdrożenia i bieżących aktualizacji charakteryzują się odpowiedzialnością, wiedzą merytoryczną i dużym zaangażowaniem w swoją pracę. Szkolenia pracowników przeprowadzono bardzo profesjonalnie, a przez cały okres dotychczasowej współpracy możemy polegać na ich wieloletnich praktykach, wiedzy i kompetencji.

Następstwem wdrożenia systemu **SALES FORCE** jest:

- zwiększenie efektywności pracy przedstawicieli handlowych oraz wzrost realizowanej przez nich wartości sprzedaży;
- usprawnienie obiegu informacji; zredukowanie wiele pośrednich papierowych dokumentów;
- skrócenie czasu obsługi zamówień oraz usprawnienie windykacji wierzycieli;
- dostęp do analiz i raportów z efektów pracy przedstawicieli handlowych.

Zaimplementowany mobilny system wspomagania sprzedaży „Sales Force” funkcjonuje w modelu „**outsourcingu**”. Odciążyło to naszą firmę z obowiązku administrowania rozwiązaniem, a także wyeliminowało wysoki koszt inwestycji związany z zakupem serwerów, licencji, urządzeń telekomunikacyjnych, a także urządzeń mobilnych. Służby serwisowe firmy **MERINOSOFT** gwarantują działanie systemu w trybie 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu i 365 dni w roku oraz zapewniają obsługę wszelkich elementów składowych systemu.

Pragniemy zarekomendować firmę Merinosoft Sp. z o. o. jako doświadczonego partnera w branży IT, natomiast system „Sales Force” jako skuteczne narzędzie wspomagające pracę przedstawicieli handlowych, bez którego w chwili obecnej trudno nam wyobrazić funkcjonowanie sieci dystrybucyjnej.

PREZES ZARZĄDU

*Zbigniew Podkówa*  
Zbigniew Podkówa