

## CASO DE ESTUDIO

### W.W. Grainger Inc.

**Sede global:** Lake Forest, Ill., EE.UU.

**Industria:** Distribución mayorista

**Productos:** Productos y servicios de mantenimiento, reparación y operaciones

**Beneficios:** 10.000 millones de dólares

**Empleados:** 22.400

W.W. Grainger, Inc. es una empresa industrial que figura en la lista de Fortune 500, siendo el principal proveedor norteamericano de productos de mantenimiento, reparación y explotación, con instalaciones de distribución y operaciones en Asia, Europa y América Latina.

La empresa distribuye más de 1,2 millones de productos industriales, entre los que se incluyen dispositivos eléctricos, elementos de fijación, equipos de mantenimiento de flotas, herramientas, ferretería, suministros de limpieza, iluminación, suministros de oficina, herramientas eléctricas y de fontanería, e instrumentos de seguridad y prueba.

"Las soluciones de Vistex nos han permitido una sencilla integración con otros módulos de SAP. Lo cual se traduce en menos tareas manuales, menos errores y datos más consistentes."

*Dee Anne Altenhoff - BSA*

## Ahora todo cuadra para Grainger

### Grainger impulsa la gestión de los planes de compensación de ventas

La solución de Vistex consolida los sistemas y reduce las necesidades de apoyo administrativo.

#### Problemática inicial

Como muchas empresas de distribución mayorista, W.W. Grainger tenía varias divisiones que gestionaban de forma independiente **múltiples sistemas y planes de compensación de ventas**. Por ello, el mantenimiento de 3.000 planes de compensación de representantes de ventas requería mucho trabajo manual, incluyendo cálculos, facturación y conciliación.

Grainger necesitaba **un proceso más coherente y automatizado**, que consolidara la ejecución de las tareas en un solo sistema para toda la compañía, aportando así una mayor eficiencia, visibilidad y precisión.

#### Solución

Con un entorno SAP® ya implantado en la compañía a nivel global, Grainger seleccionó las soluciones de Vistex para SAP con el objetivo de aprovechar aún más su inversión en este ERP, manteniendo toda la información en una sola base de datos.

Para la empresa era muy importante poder crear y ejecutar sus planes de compensación dentro del ERP de SAP. La implementación comenzó con una formación para usuarios de negocio y equipo de IT de Grainger. El equipo de expertos de Vistex, mediante una serie de talleres de planificación, consiguió determinar y documentar los requisitos de la empresa y desarrollar una hoja de ruta detallada para la implementación.

#### Resultados

Gracias a las soluciones de Vistex para SAP, Grainger consiguió:

- Combinar sus múltiples planes de compensación de ventas en un solo sistema, consolidando los datos de compensación e integrando sus procesos con SAP.
- Automatizar las funciones administrativas básicas, seguir mejores prácticas contables y proporcionar a los usuarios un mayor control sobre la gestión del plan.
- Ofrecer a los empleados la posibilidad de ver sus cifras de comisiones a través de un portal web.

Pero sin duda la ventaja más importante para Grainger fue **reducir en un 72% el número de horas necesarias en la administración de la compensación de ventas**

Reducción del 72% del esfuerzo manual del procesamiento de las comisiones de ventas



#### About Vistex®

Vistex solutions help businesses take control of their mission-critical processes. With a multitude of programs covering pricing, trade, royalties and incentives, it can be complicated to see where all the money is flowing, let alone how much difference it makes to the topline and the bottomline. With Vistex, business stakeholders can see the numbers, see what really works, and see what to do next – so they can make sure every dollar spent or earned is really driving growth, and not just additional costs. The world's leading enterprises across a spectrum of industries rely on Vistex every day to propel their businesses. As part of the enterprise management system, Vistex solutions run inside or alongside SAP Business Suite and SAP S/4HANA® offering real-time insights into program performance.

Vistex®, Go-to-Market Suite®, and other Vistex, Inc. graphics, logos, and service names are trademarks, registered trademarks or trade dress of Vistex, Inc. in the United States and/or other countries. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the expressed written permission of Vistex, Inc. The information contained herein may be changed without prior notice. © Copyright 2021 Vistex, Inc. All rights reserved.