



Strategische Gebietsplanung für einen gepflegten Außendienst

Johnson & Johnson

Mit rund 114.000 Mitarbeitern in 57 Ländern zählt Johnson & Johnson zu den weltweit größten Unternehmen auf dem Gebiet Consumer Healthcare. In Deutschland hat Johnson & Johnson etwa 730 Beschäftigte und ist im Konsumgüter-Bereich mit 14 bekannten Marken vertreten – unter anderem mit Penaten, bebe Zartpflege, bebe Young Care, Neutrogena, o.b. und Carefree.

Der Außendienst in Deutschland besucht in regelmäßigen Abständen Märkte aus dem Lebensmitteleinzelhandel- und Drogeriemarktbereich. Gebietsstruktur und Tourenplanung werden bereits seit Jahren erfolgreich mit FLS DISTRICT organisiert. Neben der optimalen Aufteilung der zu besuchenden Kunden und ihrer effizientesten Zuordnung zu den jeweiligen Außendienstmitarbeitern können auch frei definierbare Kriterien mit einbezogen werden.

Darüber hinaus profitiert das Unternehmen besonders von Geschwindigkeit und Variabilität der FLS-Lösung. Denn Änderungen von Anzahl und Standort der Außendienstmitarbeiter führen regelmäßig zu Gebietsreformen. Dann kalkuliert FLS VISITOUR in kürzester Zeit neue Szenarien mit geänderten Besuchsfrequenzen und -dauern unter Berücksichtigung individuell festgelegter Parameter. Das Ergebnis ist stets eine optimale Gebietsplanung, die zum Beispiel auch Arbeitszeitreduzierungen auf Grund von Schwerbehinderung, Teilzeit oder Betriebsratssetzung berücksichtigt.

Das Ergebnis: Die variable Vertriebsorganisation sorgt dank optimaler Gebietsplanung für erhebliche Kosteneinsparungen, zufriedene und motivierte Mitarbeiter und damit für einen wirklich gepflegten Außendienst.

FLS-Produkt(e):

→ FLS DISTRICT

Anforderungen:

- Tourenplanung der Außendienstmitarbeiter
- Berücksichtigung regelmäßiger Gebietsreformen
- Individuell festgelegte Parameter

Nutzen:

- Erhebliche Kosteneinsparungen
- Zufriedenere und motiviertere Mitarbeiter

Mehr Informationen über Johnson & Johnson unter:
www.jnjgermany.de



FAST LEAN SMART. *fls*