

LUBRICATION TECHNOLOGIES, INC.

RÉUSSIT SA TRANSFORMATION DIGITALE GRÂCE AU CRM DE RECOUVREMENT ESKER

7

JOURS RÉDUCTION
DU DSO*

*Days Sales Outstanding : ratio qui mesure
le délai moyen de paiement des clients
exprimé en jours de chiffre d'affaire.

50%

RÉDUCTION DU VOLUME
DES IMPAYÉS

90%

DE DEMANDES LIÉES
À UNE FACTURE
SUPPRIMÉES

LE CONTEXTE

En tant que distributeur international de produits pétroliers, Lubrications Technologies, Inc. avait besoin d'optimiser la gestion de son processus de recouvrement. La solution existante en mode Cloud, GETPAID, ne permettait pas d'offrir le niveau de reporting, de support et de fonctionnalités requis pour absorber la croissance et l'évolution de Lube-Tech.

"Nous avons réalisé que nous ne pouvions pas faire évoluer simplement notre outil actuel de gestion des relances", a déclaré Jason Lund, Credit Manager chez Lubrication Technologies, Inc. "C'était il y a 4 ans. Aujourd'hui, avec le CRM de recouvrement d'Esker, nous faisons facilement tout ce que nous ne pouvions pas faire avant."

LA SOLUTION

Après avoir assisté à de nombreuses conférences sur le sujet du recouvrement et rencontré plusieurs fournisseurs, Lube-Tech a sélectionné Esker pour sa solution riche en fonctionnalités et abordable financièrement. L'un des principaux besoins de Lube-Tech était de pouvoir assigner des clients à différents services et départements de la société. **Le CRM de recouvrement**, véritable plateforme collaborative en mode Saas, a su répondre à ce besoin.

RÉFÉRENCE CLIENT

À PROPOS DE LUBRICATION TECHNOLOGIES, INC.

Industrie : Énergie

Solution : CRM de recouvrement

Depuis 1925, Lubrication Technologies, Inc. a une stratégie axée sur l'écoute de ses employés et sur les besoins clients. Lube-Tech travaille pour des entreprises dans le secteur du transport, automobile, industriel et des moteurs dans plus de 70 pays. Basée à Golden Valley, Minnesota, Lube-Tech a des activités dans la région du Midwest, à Shreveport, Los Angeles et Langenthal en Suisse. L'entreprise produit et commercialise plus de 94 millions de litres de lubrifiants et emploie 400 employés.





AVANT, NOUS AVIONS PEU DE VISIBILITÉ ENTRE LES DIFFÉRENTES LIGNES DE PRODUITS. GRÂCE À **ESKER**, NOTRE ÉQUIPE A **ACCÈS À DES RAPPORTS ET DES INDICATEURS CLÉS** QUI NOUS PERMETTENT D'ÊTRE **PLUS EFFICACES** DANS LA GESTION DU RECOUVREMENT."

JASON LUND | CREDIT MANAGER | LUBRICATION TECHNOLOGIES

LES BÉNÉFICES

Depuis la mise en place de du CRM de recouvrement, Lube-Tech a réalisé de nombreux bénéfices :



RÉDUCTION du DSO moyen de 7 jours



SUPPRESSION DE 90% des demandes liées à une facture grâce au portail web



SUPPRESSION DES IMPAYÉS de plus de 90 jours



RÉDUCTION DE 50% du volume des impayés



ROI IMMÉDIAT en raison des faibles coûts d'implémentation et aucun coût de maintenance



CROISSANCE DE LA SOCIÉTÉ à effectif constant



CETTE VISIBILITÉ PERMET NON SEULEMENT À NOTRE ÉQUIPE D'ÊTRE **PLUS RAPIDE ET EFFICACE DANS SES ACTIONS DE RELANCES**, MAIS ÉGALEMENT DE **DÉTERMINER DES AXES D'AMÉLIORATION DANS LA GESTION DU RECOUVREMENT** ET DE COMPRENDRE POURQUOI CERTAINES FACTURES NE SONT PAS PAYÉES. **LE CRM DE RECOUVREMENT RÉPOND PLEINEMENT À NOS ATTENTES."**

JASON LUND | CREDIT MANAGER | LUBRICATION TECHNOLOGIES