

09-11-2017: La empresa ha sido premiada por la solución en Cloud BeOne

A Nova Systems “El logístico del año”

El reconocimiento ha sido entregado por Assologica



Estamos orgullosos de comunicar que el viernes 20 de octubre, en Milán, Nova Systems se adjudicó el premio “**El Logístico del Año**”, edición 2017, gracias a la **solución en Cloud BeOne**. Los reconocimientos fueron entregados por **Assologica, Assologica Cultura e Formazione** y por la publicación mensual **Euromerci** a las empresas que, durante el año, han realizado proyectos innovadores.

El premio fue retirado por el **Primer ejecutivo de Nova Systems Valerio Avesani**, que ha subrayado: “Aprovecho la ocasión para agradecer, a todos los dependientes y a los colaboradores, que con su precioso trabajo y empeño cotidiano han permitido que la empresa obtenga este prestigioso premio en el sector de las expediciones internacionales, de los transportes, las aduanas y la logística”.

En la **motivación por el reconocimiento** de Assologica se lee que BeOne “es la solución en cloud de Nova Systems dirigida al mundo de las expediciones internacionales, de las aduanas, de los transportes y de la logística. En el software de Nova Systems, el WMS (Sistema de Gestión de Almacenes) está completamente integrado con los demás módulos de la suite de BeOne. La solución apoya las actividades de las empresas que necesitan en sus negocios principales tanto el B2C como el B2B en el ámbito de la logística y de los depósitos a nombre de terceros”.

Entre las distintas funcionalidades de la solución, continúa la nota, “se encuentra BeOne Analytics: el sistema de recopilación de datos analiza los fenómenos, las causas de los problemas, los

resultados obtenidos para valorar la evolución de la empresa y de las filiales y los tráficos. En la suite también se integra el control de la gestión, la contabilidad, las operaciones aduaneras, el sistema de gestión documental, el archivo electrónico (Document Management System), el Data interchange (EDI), la Radiofrecuencia (RFID) y la gestión de los Vínculos (COD), de las Anticipaciones y de las Palettes. También está presente el Customer Relationship Management (CRM): permite que el gestional fidelice con la clientela, con la adquisición de nuevas parcelas de mercado, mejore la interacción entre los departamentos de la empresa, potencie la productividad y facilite la actividad comercial".