

09-11-2017: La société a été récompensée pour la solution en Cloud BeOne

À Nova Systems, le prix de “L’Entreprise Logistique de l’Année”

Le prix a été remis par Assologistica



Nous sommes heureux de communiquer que vendredi 20 octobre, à Milan, Nova Systems a remporté le prix de **L’Entreprise Logistique de l’Année**”, édition 2017, grâce à la **solution en Cloud BeOne**. Les prix ont été remis par **Assologistica, Assologistica Cultura e Formazione** et par le mensuel **Euromerci** aux entreprises qui durant l’année ont réalisé des projets innovants.

Le prix a été retiré par le **Directeur Général de Nova Systems Valerio Avesani**, qui a précisé: “Je profite de l’occasion pour remercier tous les salariés et les collaborateurs, qui grâce à leur travail précieux et à leur effort quotidien ont permis à la société d’obtenir ce prix prestigieux pour le secteur des expéditions internationales, des transports, des douanes et de la logistique”.

Dans la **motivation** d’Assologistica, nous pouvons lire que BeOne “est la solution en Cloud de Nova Systems pour le monde des expéditions internationales, des douanes, des transports et de la logistique. Dans le logiciel de Nova Systems, le WMS est complètement intégré aux autres modules de la suite de BeOne. La solution assiste les activités des entreprises qui ont dans leur Core Business aussi bien le B2C que le B2B, dans le domaine de la logistique et des entrepôts compte tiers”.

Parmi les différentes fonctionnalités de la solution, la note se poursuit avec “BeOne Analytics: le système de recueil de données qui analyse les phénomènes, les causes des problèmes, les performances obtenues pour évaluer l’évolution de la société, des filiales et du trafic. Dans la suite

sont également intégrés : le contrôle de gestion, la comptabilité, les opérations douanières, le système de gestion de documents, l'archivage électronique (Document Management System), l'Échange de données Informatisé (EDI), la Radio-identification (RFID), et la théorie des Contraintes (TOC), des Anticipations et des Palettes. De plus le Customer Relationship Management (CRM) est aussi présent: il permet au management de fidéliser la clientèle avec l'acquisition de nouvelles parts de marché, il améliore l'interaction entre les services de la société, il renforce la productivité, et facilite l'activité commerciale”.