

Grupo SLC implanta iPads gerenciados pela AirWatch para aprimorar a força de vendas

O cliente

O Grupo SLC foi fundado em 1945, na cidade de Horizontina, RS. A empresa criou a primeira indústria nacional de colheitadeiras automotrizes de grãos. Hoje, após 69 anos, tem mais de 5.000 funcionários em todo o Brasil e é formado por quatro empresas.



A SLC Agrícola (Bovespa: SLCE3) é uma empresa produtora de commodities agrícolas, focada na produção de algodão, soja e milho. A SLC Alimentos é uma das maiores beneficiadoras de arroz e feijão do país. A Ferramentas Gerais é líder nacional no fornecimento de itens para MRO (manutenção, reparação e operação), atendendo a mais de 130.000 clientes em todo o país. A SLC Comercial é a concessionária John Deere para a região noroeste do RS.

O desafio

Os últimos anos têm demonstrado uma grande mudança na forma como os varejistas percebem soluções móveis e sua disposição em investir em uma iniciativa móvel. Cada vez mais, as equipes de vendas necessitam de um recurso que permita a conexão remota aos servidores das empresas, para assim obter informações internas e inserir pedidos de compra a qualquer hora e lugar, uma ferramenta para agilizar o fechamento dos negócios. Em meados de 2013, as equipes de TI e de infraestrutura do Grupo SLC perceberam a necessidade de modernizar e agilizar o trabalho da equipe de vendas de duas de suas empresas – Ferramentas Gerais e SLC Comercial. Até então, não fazia parte da cultura da empresa o uso de dispositivos móveis para fins corporativos. Pablo Pastore, supervisor de serviços de TI do Grupo comenta que durante o período de implantação de um projeto de automação de vendas interna e CRM, a equipe de infraestrutura percebeu a necessidade de implantar um projeto de gerenciamento de mobilidade empresarial (EMM) para a distribuição interna dos aplicativos.

No final do mesmo ano, começaram as buscas e a pesquisa por uma solução perfeita que pudesse atender às necessidades da empresa. “Durante três meses, pesquisamos diferentes empresas na região do Rio Grande do Sul, até que um dia um colega de trabalho me enviou uma apresentação da AirWatch® by VMware®. Entrei em contato imediatamente”, disse Pablo. “A facilidade de uso, a praticidade e a confiabilidade da ferramenta e o console na nuvem, foram os principais motivos para a escolha do EMM da AirWatch”, comentou.

Dados Gerais

- Cliente: Grupo SLC
- Indústria: Produção agrícola
- Região: América Latina
- Soluções: MDM, MEM
- Integração de infraestrutura: Active directory/LDAP, VPN
- Dispositivos: 100 – 500



A solução

Atualmente, mais de 200 iPads estão registrados com a solução da AirWatch e distribuídos às equipes de vendas externas da Ferramentas Gerais, para automatizar a força de vendas, e da SLC Comercial, para atender ao projeto de CRM desenvolvido internamente. Os vendedores utilizam o sistema desenvolvido para atender a demanda de vendas para a emissão de pedidos, acessos à e-mail, calendário, contatos, intranet, internet e portal corporativo. “Assim que o dispositivo é conectado a uma rede 3G ou Wifi, os dados são enviados e há uma sincronização imediata e automática dos dados”, Pablo complementa. “As equipes de venda e suporte foram essenciais durante o processo de avaliação gratuita e instalação da solução”, diz.

Hoje, o EMM atende todas as necessidades da empresa: gerenciamento do dispositivo em si, obtenção de informações de localização, tempo de uso, atualizações e outras funcionalidades que Pablo não consegue imaginar como seria feito sem a solução da AirWatch. “Seria impossível fazer atualizações do sistema de vendas e gerenciar de forma ágil sem o EMM. Foi por causa do aplicativo da força de vendas que a solução foi adquirida”, ele diz. Para garantir uma maior segurança de seus dados, o Grupo decidiu por uma instalação da solução da AirWatch na nuvem. Fizeram a integração do Active Directory e de VPN existentes. O provisionamento e a permissão de acessos às informações internas são feitos através de certificado e senha de proteção. Felizmente, a equipe do Grupo SLC não enfrentou nenhuma resistência interna. Os iPads já foram distribuídos com a solução da AirWatch implantada e a equipe percebeu imediatamente as vantagens – eficiência, produtividade e segurança dos dados. Pablo afirma que desde a implantação, não tiveram a oportunidade de medir o retorno sobre o investimento, mas garante que conseguiu se desfazer de um problema grave de manutenção de notebooks e hoje não tem gastos com manutenção de hardware ou de software.

Antes mesmo de a equipe de vendas começar a usar o iPad, o Grupo SLC já estava aproveitando as funcionalidades do EMM. “Enviamos os iPads de Porto Alegre a São Paulo via transportadora e a carga chegou violada. Através do EMM da AirWatch conseguimos localizar os dispositivos, verificando a data e o local da última vez que haviam sido ligados. Com a prova de que a conexão havia sido feita em uma data posterior à saída de Porto Alegre, conseguimos um reembolso por parte da transportadora, que inicialmente resistiu ao pagamento”, finaliza Pablo, orgulhoso.

Próximos passos

A equipe têm planos de expandir a implantação do EMM para outras empresas do Grupo. A aquisição de novas licenças para expandir o projeto de CRM já foi requisitada poucos meses após a implantação inicial.

“Durante uma entrega dos iPads, nossa carga foi roubada e através do EMM da AirWatch conseguimos localizar os dispositivos, verificando a data e o local da última vez que haviam sido ligados. Com a prova das informações, conseguimos um reembolso por parte da transportadora, que inicialmente resistiu ao pagamento.”

– Pablo Pastore
Supervisor de Serviços de TI
Grupo SLC

