

Advantive מרחיבה את הנוכחות הבינלאומית שלה עם רכישת Pepperi, חברה מובילה בתחום המסחר
המאוחד B2B.

Advantive מחזקת את הפתרונות הקריטיים הקיימים שלה לביצוע משימות במטרה לשפר את היעילות ואת
הפעילות עבור יצרנים ומפיצים מתמחים.

טמפה ביי, פלורידה – 23 ביולי, 2024 – [Advantive](#), ספקית תוכנה למשימות קריטיות לעסקים המתמחים
בתחום הייצור וההפצה, הודיעה היום על רכישת Pepperi, פלטפורמת מכירות B2B רב-ערוצית מובילה עבור
סיטונאים ומפיצים. רכישה זו מקדמת את משימתה של Advantive להביא לתוצאות טרנספורמטיביות עבור
לקוחותיה על ידי חיזוק הנוכחות הבינלאומית שלה ומתן פתרון ייעודי לחוויית מסחר מאוחדת המחברת בין מכירות
שטח ניידות, מסחר אלקטרוני B2B וניהול האדמיניסטרציה של הארגון.

חברת Pepperi, שמשדרה הראשי בישראל, סיפקה אפשרות גישה מאוחדת למכירות B2B עם הפתרון המשולב
שלה מאז 2012. באמצעות שילוב של מסחר אלקטרוני B2B, אוטומציה של צוותי מכירות, ביצוע קמעונאי ועוד,
Pepperi משרתת מעל 1000 לקוחות ביותר מ-70 מדינות, ומספקת פתרון מקיף להגדלת המכירות, הפחתת
תהליכים לא יעילים והאצת הפעילות.

"עד כה, Advantive התמקדה בעיקר בייצור והפצה של תוכנות ממוקדות בדגש על: ERP MES ו-QMS.
רכישה זו מרחיבה משמעותית את היכולות החשובות במסחר B2B ובאוטומציה של כוח המכירות", אמר קווין
בויס, מנכ"ל Advantive. כעת, Advantive יכולה להציע מערך פתרונות מעמיק יותר שמקרב בין יצרנים, מפיצים
וקמעונאים, ומסיר חיכוכים בשרשרת האספקה."

פלטפורמת המסחר המאוחדת של Pepperi, שזוכה לאמון של מותגים כגון Kimberly-Clark, Heineken ו-
Hallmark, מסייעת לארגונים לאחד את פעולות המכירה למערכת אחת מגובשת - ובכך יוצרת חוויה עקבית
ומותאמת אישית עבור הקונים ונציגי המכירות.

"תמיד תמכנו באפשרות של מותגים וסיטונאים של CPG להגיב במהירות לתנאי השוק המשתנים. על ידי איחוד
כוחות עם Advantive, נוכל להציע ללקוחותינו עוד דרכים רבות לייעל את הפעילות שלהם" אמר עופר יורוקסל
מנכ"ל פפרי "עם היכולות המשולבות שלנו, אנו מצפים ליצור ולייעל פתרונות שמניעים צמיחה עבור יצרנים
ומפיצים מתמחים."

למידע נוסף על Advantive, היכנסו לכתובת <https://www.advantive.com>.

אודות Advantive

Advantive היא ספקית מובילה של תוכנות למשימות קריטיות לחברות ייצור והפצה מתמחים, המציעה פתרונות
תוכנה ERP, MES ו-SPC ייעודיים העונים על הצרכים הייחודיים של לקוחותינו. פתרונות התוכנה של
Advantive, משרתים 6,500 לקוחות ופועלים ב-88 מדינות, הם מפשטים תהליכים מורכבים, מייעלים את
הנראות והתפוקה של הפעילות, מובילים לשיפור האיכות, הרווחיות והצמיחה בהכנסות. התוכנה של Advantive,
המשולבת היטב בזרימות עבודה מרכזיות מקצה לקצה, עושה שימוש באוטומציה, אינטגרציה חלקה ונתונים בזמן
אמת כדי לייעל את לוחות הזמנים של המפעל, לנהל את ההזמנות, לבצע בקרת איכות, לבצע חיזוי ותמחור של
הזמנות של מכירות, מסחר אלקטרוני ומשלוח - דברים שהופכים את המורכב, לפשוט. מידע נוסף על Advantive
ניתן למצוא ב- <https://advantive.com>.

אודות Pepperi:

Pepperi משרתת מעל 1,000 מותגים בינוניים, גדולים וסיטונאיים ביותר מ-65 מדינות. כדי להעניק להם את היכולת להגיב במהירות ובקלות לתנאי השוק המשתנים, פלטפורמת Pepperi מחברת ערוצי מכירות B2B מבודדים באמצעות כלי תצורה ייעודי, מבוסס ענן וללא צורך בקוד.

הפלטפורמה הגמישה של Pepperi משלבת באופן ייחודי מסחר אלקטרוני B2B ואוטומציה של צוותי מכירות לקבלת פתרון משולב מבוסס נייד ודפדפן, הפועל בצורה טבעית בכל המכשירים ומהווה פתרון כולל לכל צרכי המכירות B2B שלהם.

איש קשר לתקשורת:

Taylor Callis

Alloy, מטעם Advantive

855-300-8209

taylor.callis@alloycrew.com