

IBM décrypte les enjeux de la Distribution dans sa série "Planète Perspectives"

Centrer son entreprise sur son client

Paris - 01 févr. 2010: Interview de Sandrine Gros, Directeur Secteur Distribution IBM France :

- La frontière devient floue entre les producteurs de biens de consommation et les distributeurs
 - Développer la connaissance client car un client mieux informé
 - Se recentrer sur le coeur de métier, Externaliser les fonctions, Rationalisation des coûts
-