



DU SIMPLE TRANSPORT À LA CROISSANCE STRATÉGIQUE

.....
*Comment une entreprise
d'articles ménagers s'est
développée avec ANDY
comme partenaire*

INTRODUCTION

Ce qui a commencé par quelques livraisons simples s'est rapidement transformé en une opportunité beaucoup plus importante pour notre équipe et pour une entreprise d'articles ménagers en pleine croissance. Spécialisé dans les articles en surplus, les boîtes ouvertes et les articles de liquidation, ce client avait besoin d'un niveau de flexibilité et de capacité plus élevé que ce que ses fournisseurs existants pouvaient lui offrir. C'est là que nous sommes intervenus.

La transition s'est faite en douceur. Nos équipes chargées des opérations, de l'intégration, des ventes et de la logistique ont travaillé en étroite collaboration pour s'assurer que tout était aligné dès le premier jour. Le résultat ? Une solution de service entièrement intégrée et de bout en bout qui a permis au client de bénéficier d'une visibilité totale, d'un contrôle des coûts et de la liberté d'évoluer en toute confiance.

S'ADAPTER POUR RÉPONDRE À L'ÉVOLUTION DES BESOINS

Après plusieurs années passées avec le même prestataire de transport, les besoins du client ont évolué. Leur activité s'étant développée de manière plus dynamique, ils avaient besoin d'un partenaire capable d'offrir plus de flexibilité sans augmenter les coûts..

C'est exactement ce que nous avons fait. Grâce à :

- » Des horaires de ramassage et de livraison flexibles
- » Un entreposage à court terme sans frais supplémentaires
- » Une communication réactive et proactive
- » Une combinaison de services logistiques et de services basés sur les actifs
- » Des transports interurbains et interprovinciaux

Nous avons été en mesure de soutenir leurs opérations d'une manière qui correspondait à leurs objectifs. Par exemple, lorsqu'il s'approvisionne en chargements auprès de fournisseurs, le client a souvent besoin de 2 à 3 jours pour finaliser un acheteur. Notre capacité à retenir le fret, sans facturer ces jours de rétention, leur a donné une précieuse marge de manœuvre pour conclure des ventes, sans pression ni frais généraux supplémentaires.

“

« Le passage à ANDY a changé la donne pour nous. Leur efficacité et leur fiabilité ont été immédiatement évidentes - de leur accueil exceptionnel, aux ramassages et livraisons à temps, en passant par une communication proactive. Ce qui a commencé comme un essai il y a seulement quelques mois s'est transformé en un partenariat solide. ANDY est désormais notre principal transporteur, à qui nous confions des éléments essentiels de notre chaîne d'approvisionnement. Ils sont vraiment devenus un partenaire clé de notre succès commercial. »
– Gestionnaire des opérations, entreprise d'articles ménagers



COLLABORATION DÈS LE PREMIER JOUR

Le succès s'est construit en coulisses sur l'alignement interne. Avant même de déplacer un seul chargement, notre équipe d'intégration a travaillé de manière transversale avec les ventes, le service client, la logistique et la comptabilité pour s'assurer que les attentes, les prix et les processus étaient clairs. En éliminant les fossés et en travaillant comme une seule équipe, nous avons offert une expérience cohérente et coordonnée qui a permis d'instaurer la confiance dès le départ.

Une fois que le client a vu notre engagement et notre cohérence en action, sa confiance s'est accrue, tout comme le volume.

ÉVOLUER ENSEMBLE

L'un des résultats les plus gratifiants de ce partenariat est la façon dont notre service a aidé le client à se développer. Grâce à un soutien logistique fiable, il a pu conclure de nouveaux contrats avec des fournisseurs, ajoutant environ 70 chargements par mois à ses opérations. Il ne s'agissait pas seulement de transporter plus de fret, mais d'éliminer les frictions pour que les deux équipes puissent se concentrer sur ce qui compte le plus : la croissance.

« Ce qui ne devait être que quelques chargements s'est transformé en beaucoup plus, à la fois pour nous et pour le client. C'est ce qui nous différencie. Grâce à la fluidité des opérations, le client a pu se développer. » - Timur Maslianov, directeur du développement commercial d'ANDY

Depuis, nous sommes devenus leur principal transporteur. Ce qui nous a permis de consolider notre position, ce n'est pas seulement notre capacité à livrer dans les délais, mais aussi notre communication proactive, notre flexibilité et notre fiabilité.



POURQUOI ANDY ?

Cette histoire de réussite client reflète ce que nous nous efforçons d'obtenir dans chaque partenariat. Nous sommes plus qu'une simple entreprise de transport, nous sommes un partenaire stratégique qui fournit des solutions ciblées conçues pour résoudre les problèmes uniques auxquels chaque client est confronté. Qu'il s'agisse d'optimiser les itinéraires, de combiner le transport avec courtage ou de fournir des services d'entreposage et de distribution, notre objectif est de faire partie de l'histoire de la croissance du client.

Ce qui compte, ce n'est pas le nombre de camions que nous possédons, mais la connaissance que nous avons de nos clients, la façon dont nous relevons les défis et dont nous positionnons nos services pour les aider à atteindre leurs objectifs.

La croissance commence par un soutien adéquat. Voyons à quoi cela peut ressembler pour votre entreprise. Contactez-nous dès aujourd'hui.

.....

ANDY

ENGAGÉES À OFFRIR L'EXCELLENCE

Pour plus d'informations, visitez www.andytransport.com
daniel.moga@andytransport.com | 514-867-0111

