TRASPORTARE OGGI IN EUROPA

rivoluzionando la gestione di ordini e consegne

REDAZIONE 01/07/2025

General Vending sceglie Webfleet per ottimizzare la gestione della flotta e migliorare efficienza, puntualità e comunicazione nelle consegne

General Vending, azienda italiana leader nella fornitura di prodotti e tecnologie per la distribuzione automatica, ha deciso di affidarsi a Webfleet, la soluzione Bridgestone per la gestione del parco veicoli riconosciuta a livello globale, per migliorare le proprie performance in termini di efficienza e puntualità delle consegne.

Presente sul mercato da oltre 50 anni, General Vending ha vissuto uno sviluppo costante che l'ha portata ai vertici del settore nel Paese, con crescenti interessi anche a livello europeo. Un'attività che ha portato l'azienda a far aumentare di pari passo anche il proprio parco veicoli. Proprio l'ampiezza e la sempre maggiore centralità della flotta di mezzi hanno impattato sulla sua gestione che, nel corso del tempo, è diventata sempre più incisiva e sfidante, sia in termini economici che operativi.

General Vending sceglie Webfleet per ottimizzare la gestione della flotta

La decisione di collaborare con Webfleet è nata dalla necessità di ripensare totalmente l'intero processo di preparazione e consegna che, fino a quel momento, era stato gestito manualmente utilizzando fogli di calcolo condivisi tra reparto logistico, reparto operativo e magazzino. Un sistema inevitabilmente soggetto a errori umani, difficoltà di coordinamento tra i reparti, ritardi nella comunicazione e impossibilità di aggiornare i clienti in maniera puntuale sulle consegne.

L'introduzione della piattaforma Webfleet ha rivoluzionato la gestione dell'intero workflow di gestione degli ordini end-to-end, dalla pianificazione fino alla consegna da parte dei driver.

Una semplificazione immediata, grazie alla facilità dell'adozione del sistema a livello aziendale e alla semplicità d'uso di Webfleet che hanno consentito fin da subito di intervenire sulle criticità che fino a quel momento avevano condizionato a catena l'intera filiera di fornitura dei clienti da parte di General Vending, con costanti telefonate,

rettifiche, modifiche alle timeline e ritardi non comunicati con tempestività, con un riflesso negativo anche sulla qualità del lavoro dei driver e sulla soddisfazione dei clienti.



I risultati

Grazie a Webfleet, General Vending ha ottenuto risultati misurabili e concreti su più fronti operativi:

- – 85% di tempo al telefono
  Da 120 minuti al giorno a soli 17-20 minuti, grazie alla funzione di condivisione automatica dello stato degli ordini tramite URL personalizzata.
- + 12,5% di efficienza operativa
  Il tracking live ha fatto guadagnare 1 ora di lavoro al giorno per ogni team su ciascun turno di 8 ore.
- + 15-20% di puntualità nelle consegne
  La gestione digitale degli ordini ha reso possibile la chiusura anticipata delle consegne giornaliere.

Inoltre, grazie all'utilizzo dell'app per dispositivi mobili Work App, anche le modifiche last minute vengono trasmesse al conducente che si trova già su strada in fase di consegna,

senza quindi interrompere il flusso operativo.

In questo modo, oltre ad essere stato ottimizzato l'intero flusso di lavoro aziendale, si sono potuti apprezzare un abbassamento delle condizioni di stress e un netto miglioramento della qualità della vita, sia dei driver che di chi lavora nell'Ufficio Operativo. Questo grazie alla pianificazione dei giri, che finalmente non dipende più dal rientro dei conducenti in azienda, e a una maggiore tranquillità dei dipendenti la cui produttività non risente più delle costanti telefonate con il magazzino.

I commenti

"Webfleet è uno strumento completo, intuitivo e altamente efficace: ha rivoluzionato la comunicazione interna e la gestione delle consegne, offrendo ai nostri clienti la possibilità di seguire la propria spedizione in tempo reale." – afferma Fabio Francesco Conese, Responsabile Logistica di General Vending – *"Le funzioni più preziose sono la geolocalizzazione live e l'avanzamento dello stato delle consegne, rese ancora più comode dall'app dedicata, utilizzata da ogni autista."*

"Siamo lieti di avere ripagato nel più breve tempo possibile la fiducia che General Vending ha riposto in Webfleet e nel suo team." – spiega Maurizio Di Blasio, Senior Sales Engineer di Webfleet – *"I numeri dimostrano in maniera chiara come anche un leader di mercato come il nostro partner possa trovare soluzioni sostenibili e con un'integrazione immediata nei processi gestionali della propria azienda, riuscendo a ottimizzare ulteriormente e anche con percentuali a due cifre i propri workflow, con vantaggi sia in termini economici che operativi."*