



Smarter, Safer, Scalable

Upgrade pentru vânzări din Entersoft ERP cu AI: Reducerea timpului de ofertare cu 68% pentru un distribuitor industrial

STUDIU DE CAZ

Industrie: Distribuție en-gros

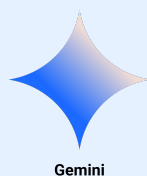
Client: Distribuitor (confidențial)

An: 2025



Clientul este o companie B2B din sectorul distribuției industriale angro, cu un catalog de peste 20.000 de SKU-uri. Ca furnizor cheie pentru afaceri din producție și industria ușoară, se baza pe **Entersoft ERP pentru a gestiona stocurile și comenzile**. Cu toate acestea, echipa de vânzări petrecea **până la 45 de minute pentru a pregăti fiecare ofertă**, confruntându-se frecvent cu căutări manuale consumatoare de timp și dificultăți în identificarea codurilor de produs corecte, cu o rată de rezultate zero estimată la 15%. De asemenea, existau retururi din cauza dificultății vânzătorilor de la birou de a identifica articolele deduse de agenții de pe teren de la clienți.

Pentru a aborda aceste ineficiențe, OPTI a dezvoltat o **platformă de ofertare bazată pe AI** fără a modifica Entersoft ERP. Soluția a inclus o aplicație web responsive, accesibilă de la distanță, funcționalități de căutare avansate și un **chatbot integrat în platformă, bazat pe RAG** (Google Gemini). Acest lucru a simplificat dramatic crearea ofertelor, a eliminat rezultatele zero la căutare și a permis **recomandări de upselling** pe baza importului tuturor comenzilor procesate de companie în ultimul an.





PROVOCĂRI

Echipa de vânzări se confrunta cu un proces de ofertare lent, predispus la erori și fără unelte inteligente pentru upselling. Obiectivele au fost:

1. Reducerea timpului de pregătire a ofertelor



Reprezentanții de vânzări petreceau **până la 45 de minute pe ofertă** din cauza căutărilor manuale în ERP, evidențiind necesitatea de a eficientiza procesul de creare a ofertelor.

2. Eliminarea erorilor de selecție a produselor



Erorile frecvente în selectarea SKU-ului sau a prețului, cauzate de nume de produse similare și multiple niveluri de preț, au subliniat necesitatea unei căutări inteligente și a curățirii datelor pentru a asigura acuratețea.

3. Facilitarea upselling-ului inteligent



Lipsa **recomandărilor de produse complementare** limita valoarea comenzii, în special pentru juniorii neobișnuiți cu catalogul de produse, subliniind necesitatea unor sugestii inteligente automate.



SOLUȚIE

OPTI a implementat platforma de ofertare [Vânzări cu AI](#), integrată cu Entersoft ERP (catalog 20.000 de articole). Componente cheie::

1. Aplicație de ofertare web cu sincronizare ERP



O aplicație frontend responsivă, cu autentificare de utilizatori, conectată la ERP prin API, cu reîmprospătare automată a stocurilor și prețurilor la fiecare 15 minute.

2. Interfață de ofertare inteligentă



Căutare rapidă SKU-uri, selecție rapidă patru tipuri de prețuri (minim per client specific, mediu per client specific, minim general, mediu general), discounturi manuale și permisiuni utilizator x client, plus auto-salvare drafturi.

3. Funcționalități AI bazate pe Google Gemini



OCR pentru notițele scrise de mână și PDF-uri, transcriere vocală pentru română, căutare hibridă de produse, sugestii automate pentru articole complementare și un chatbot integrat în platformă, bazat pe RAG (Google Gemini).

4. Securitate și curățarea datelor

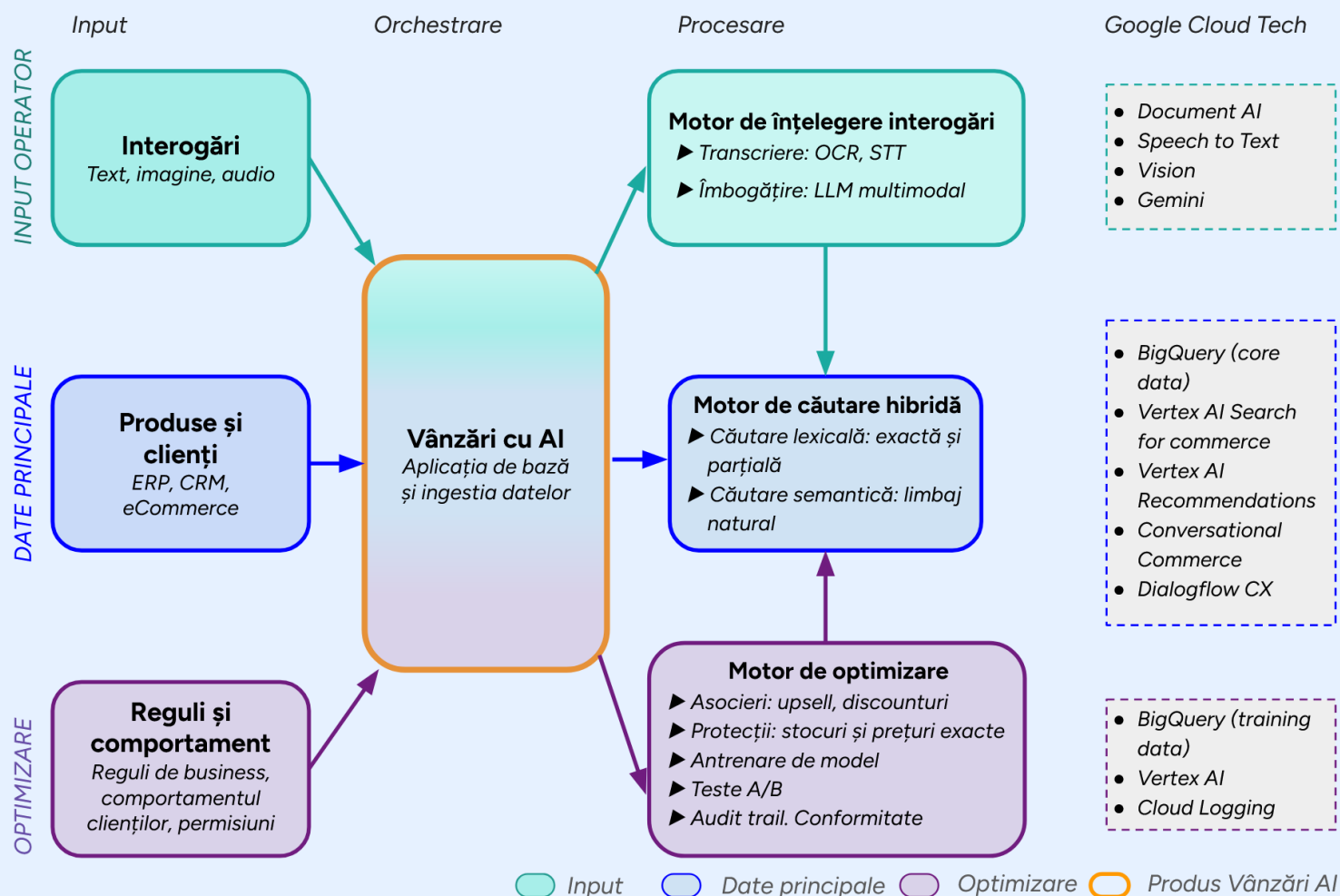


Securizare prin 2FA și permisiuni bazate pe rol (standardul ISO 27001). Curățarea datelor a fost realizată intern.



ARHITECTURĂ – DE LA ERP LA AI

Software-ul de ofertare automatizată **Vânzări cu AI** orchestrează tehnologia Google Cloud pe trei piloni: Input utilizator, Date principale (ERP, dar și CRM sau website) și Optimizare, toți trei având originea în partea de business a clientului.



CUVÂNTUL ECHIPEI



"Construirea unui middleware smart cu o singură funcție de business este o provocare. Folosim Google Cloud în principal prin API pentru a căuta în datele tranzacționale extrase din ERP-ul original"
– Daniel Curculescu, Software Engineer



REZULTATE (DUPĂ 2 LUNI)

**200 de ore de dezvoltare
planificate, livrate în 7 săptămâni**



–68% timpul mediu de pregătire a ofertelor

Redus de la 23 de minute la doar 7 minute pe ofertă.



< 1% erori de cod produs

Acuratețe îmbunătățită în oferte și comenzi, eliminând retururile.



+14% creștere în valoarea medie a comenzii

Datorită recomandărilor bazate pe AI pentru articole complementare precum fittinguri și garnituri.



Mobilitate garantată pe teren

A transformat un flux de lucru ERP exclusiv desktop într-o experiență mobile-first, de la fața locului.



Integrarea permisiunilor

Vânzătorii văd doar clienții care le sunt atribuiți în Entersoft ERP.



Sincronizare la 15 minute

Prețurile, stocurile și alte detalii despre produse se sincronizează automat la maximum 15 minute.

Vrei să vezi platforma? Programează un **demo** gratuit pe pagina dedicată. [Hai să vorbim](#)

Apex Services Corporation

Customer details

Customer code: SYLA-7995

VAT number: DE0028846

Company type: State

Phone: +34 832-9901

Country: Romania

Previous offers

Previous invoices

BID-2022-4E1C8 (16.06.2025)

Order total: 188535.54 Currency: LEU

SKUs	Title	Description	Price	Amount
PROD-FILP-OTG-DN800-PN25-L1500-4	Duplex stainless steel Containerized osmosis station	Modular internal compartments for flow segregation. Intended for HVAC applications in industrial halls. Calibration tables preloaded in the equipment memory. Traceable materials 3.1 according to EN 10204.	756.03	2
PROD-MANP-FNT-DN400-PN10-L3000-N	3-way mixing valve Tank (volume) L	Replaceable neoprene perimeter seals. Optimizes the transition between liquid and gas phases in multi-media installations. Compatibility with IO-Link sensors for advanced diagnostics. Supports electronic audit trail according to CFR21 Part 11.	7.93	40
PROD-ILUM-PPH-DN315-PN25-L1200-H	Duplex stainless steel Containerized osmosis station	Galvanized HEA profile sleepers for equipment support. Stabilizes downstream pressure through adaptive algorithms. Predictive notifications through REST API.	455.52	2

Tab-urile permit utilizatorilor să comute între oferte și facturi anterioare.

☒ **Nordic jacket**

Details

Orders (2)

Amount

Price

Manual

Discount %

3

26.82€

62.49€

6.49€

6.49€

€

0



List price: 91.22 EUR **Selected price:** 26.82 **Code:** SKU-308-TRT **Stock:** 30
Men winterjacket Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud

SEE THE PRODUCT

☐ **Nordic winter jacket - black**

Details

Orders (45)



List price: 221.25 EUR **Selected price:** 221.25 EUR **Code:** SKU-321-DRE **Stock:** 33
Men winterjacket Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud

SEE THE PRODUCT

Show less

Add

Preview offer

Apex Services Corporation

Shipping price:

Euro price

▼

≡

Irvine winter jacket

Details

Orders (2)

26.82 EUR × 3 m **80.46 EUR**
Code: SKU-30808-RHINO Stock: 30
Men's 2-in-1 winter jacket with detachable hood. Made of 100% polyester, offers a water resistance of 3,000 mm, vapor permeability 3,000 g/m2/24h. Padded interior, fleece collar, sleeves with adjustable cuffs. Intar seams

SEE THE PRODUCT

Observations:

Text

Send as offer

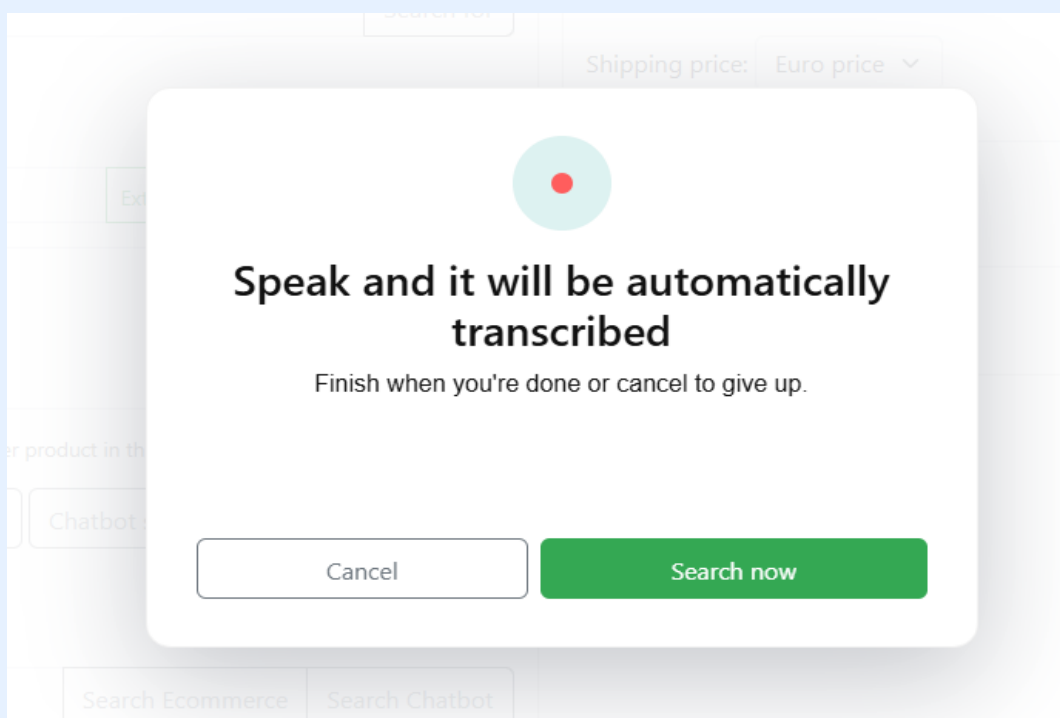
Send as order

Save

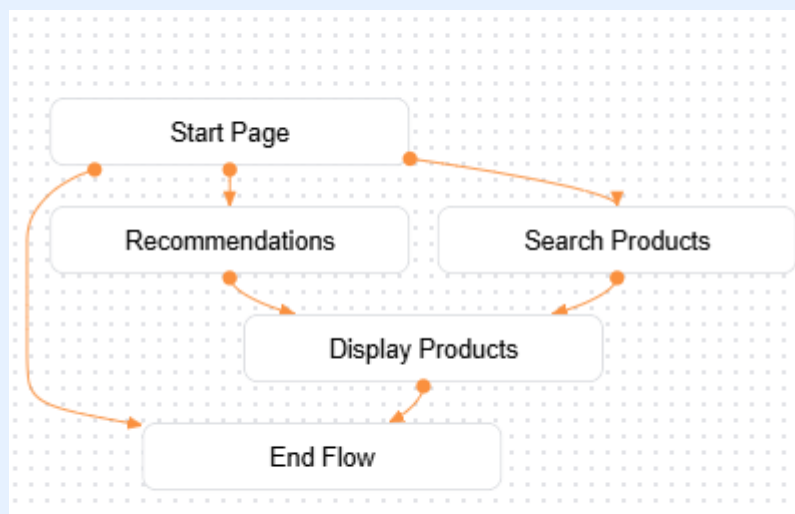
Sistemul oferă produse și detalii precum prețul de catalog, prețurile minime și maxime, cod, stoc, imagine, link către site, detalii complete.

Create offer My offers Your profile		
#69. LUBA-1586	Number of products: 1	2025-11-21 09:54:23 Edit
#55. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 10:15:06 Edit
#53. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 10:10:24 Edit
#51. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 09:55:47 Edit
#50. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 09:54:16 Edit
#49. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 09:53:34 Edit
#48. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 09:22:50 Edit
#47. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 09:11:40 Edit
#46. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 09:10:06 Edit
#34. CL-06494	Number of products: 1	2025-09-26 08:32:40 Edit

Vezi comenzile tale anterioare



AI-ul găsește produse pentru tine, recunoaște chiar și scrisul de mână cu Google Vision și transcrie din orice microfon cu Google Speech to Text.



Platforma include un asistent de căutare bazat pe Gemini, care poate dialoga în orice limbă. Pot fi implementate și fluxuri personalizate de chatbot adaptate logicii de business a clientului, cum ar fi pentru deskurile de suport.

TEHNOLOGII ȘI METODOLOGIE

Servicii: Dezvoltare software, AI Sales Enablement

Google Cloud Tech: Google Cloud, Google Gemini, Document AI, Speech to Text, Vision, BigQuery, Vertex AI Search, Vertex AI Recommendations, Dialogflow CX, Cloud Logging, sisteme ERP

Metodologii: OCR, Speech-to-text, Căutare semantică, Căutare lexicală, Reguli de upselling, Antrenare model, Teste A/B, Audit și conformitate, Integrare via API, SQL, CSV, RPA.

Standarde: ISO 9001 (calitate), ISO 27001 (securitatea informației).

CONTACT

Direct	Adresă
 office@opti.ro  +(40) 774 453 302  www.opti.ro	Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România  



AFLĂ MAI MULTE

- ⇒ Citește studiul de caz despre [Automatizarea analizei de sentiment financiar cu GenAi și Google Cloud](#) - procesare documente cu AI
- ⇒ Descoperă ofertarea automatizată [Vânzări cu AI](#) pentru cataloage mari ERP și vânzări multi-channel
- ⇒ Citește [Ghidurile de integrare AI în fluxuri B2B în 2026](#) →
- ⇒ Veti toate [Serviciile noastre software](#) →

OPTI Software

Procese de business mai inteligente. Rezultate scalabile.

Construim software, agenți AI și integrări HubSpot alături de servicii Google Cloud - cu certificări DevOps & ISO 27001.

Fondată în 2005, OPTI lucrează cu analiști și programatori seniori, este HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner și certificată în alte stack-uri tehnologice.

CERTIFICĂRI



KNOW-HOW

