



Nobleza Piccardo  
Buenos Aires, Argentina  
www.noblezopiccardo.com.ar

#### Industria:

Productos de Consumo

#### Empleados:

1,300

#### Productos & Servicios

##### Oracle:

Oracle Database Enterprise  
Edition

#### Oracle Partner:

Synchro Technologies  
www.synchro-technologies.com

**“Oracle Database Enterprise Edition nos ha permitido mejorar en la estabilidad y desempeño de la base de datos, con excelentes capacidades de monitoreo y control sobre la aplicación, lo que beneficia a los 800 usuarios del sistema, pero principalmente a la fuerza de venta de la compañía”. – Hernan Tabah, CIO, Nobleza Piccardo**

## Nobleza Piccardo Centraliza Información y Mejora Tiempos Transaccionales en las Ventas

Establecida en 1898, Nobleza Piccardo es la compañía tabacalera Argentina con mayor trayectoria en el país. Tiene participación en de *British American Tobacco*, el *holding* tabacalero de mayor alcance internacional. Además, de oficinas en Paraguay y Uruguay cuenta con casa central en Buenos Aires, y 13 centros de distribución. La compañía produce y comercializa más de 13 marcas nacionales e internacionales de cigarrillos.

### Desafíos

- Establecer una base de datos robusta y estable con una gran capacidad de procesamiento transaccional diario
- Centralizar la información comercial para acelerar los tiempos transaccionales y de procesamiento de ventas diarias
- Mejorar la eficiencia operativa en las áreas de venta, logística y distribución que faciliten la relación con los distribuidores de tabaco en Argentina, Uruguay y Paraguay
- Mejorar la administración y el monitoreo eficaz de la base de datos para evitar problemas operativos o de desempeño de la aplicación

### Solución

- Trabajó con Synchro Technologies en implementar Oracle Database Enterprise Edition, estableciendo una base de datos robusta y estable con gran capacidad transaccional
- Centralizó información comercial, consolidando datos de 50.000 puntos de venta en Argentina, lo que mejoró la eficiencia operativa en las áreas de logística y distribución
- Redujo tiempos de ejecución transaccional de ventas en 15%
- Alcanzó eficiencia operativa en el área de ventas, consolidando información en única base de datos del 60% de las ventas diarias de Argentina, Uruguay y Paraguay
- Aceleró los tiempos de reporte y sincronización de las ventas diarias de 400 vendedores en un 20%, permitiendo la rápida toma de decisiones y mejor adaptación a cambios del mercado
- Elevó niveles de satisfacción en servicio al cliente en un 95%
- Estableció dos *data warehouses* corporativos con información de más de 50.000 clientes, lo que facilitó crear estrategias de comercialización y la oportuna toma de decisiones gerenciales
- Mejoró la administración y el monitoreo eficaz de la base de datos, lo que evitó los problemas de operatividad del negocio y los problemas con el desempeño de la aplicación