



VOOROP IN VEREEN- VOUDIGEN VAN E-COMMERCE

VOOR KRACHTIGE, GEÏNTEGREERDE OPLOSSINGEN VOOR ONLINE BUSINESS ZIJN NEDERLANDSE BEDRIJVEN BIJ DYNAMICWEB AL MEER DAN TWINTIG JAAR AAN HET JUISTE ADRES. DE FOCUS OP VEREENVOUDIGEN IS UNIEK EN VERZEKERT KLANTEN VAN EEN COMPLETE, VOLWASSEN OPLOSSING MET ZO MIN MOGELIJK TOOLS.

“Onze klanten hebben een oplossing gekozen met PIM, commerce, contentmanagement en e-mailmarketing die hen in staat stelt om hun IT-landschap te vereenvoudigen, zodat zij met minder tools hun online business kunnen genereren.” Aan het woord is Harry van Rossum, Country Manager Benelux voor DynamicWeb, 25 jaar geleden opgericht in Denemarken, inmiddels ruim twintig jaar actief in Nederland en daar de afgelopen vijf

jaar sterk gegroeid. Het laatste is opgevallen in de markt, zo laat de hoge score van DynamicWeb in de Emerce 100 zien. “Ik bedank onze klanten en partners hartelijk voor de erkenning die we krijgen”, zegt Van Rossum.

GROEIEN EN OPTIMALISEREN

Wereldwijd hebben meer dan tweeduizend bedrijven al ervaren hoe ze kunnen groeien en optimaliseren met DynamicWeb. In Nederland

‘KLANTEN ZIJN VERZEKERD VAN EEN COMPLETE OPLOSSING MET ZO MIN MOGELIJK TOOLS’

zijn dat er tegen de honderd, waaronder Dunlop Sports, The Gift, Colours & Coatings en Koninklijke Van Wijhe Verf, stuk voor stuk gerenommeerde spelers in hun markt. “We richten ons op het mkb+, tot net onder enterprise, in met name de groothandel, maakindustrie en retail. We werken voor onze klanten samen met een aantal zeer gedreven partners die veel implementaties doen, zoals Snake-ware, Ewings, Kruso, Suneco en Bluedesk.” Zo heeft DynamicWeb met laatstgenoemde verfgroothandel Colours & Coatings ondersteund bij het versnellen van de digitale transformatie en het verbeteren van de klantervaring.

VOLWASSEN OPLOSSING

Volgens Van Rossum betaalt de jarenlange ervaring van DynamicWeb zich uit in een volwassen oplossing voor online business die uniek is vanwege de focus op vereenvoudigen. “Ik ken geen andere aanbieder met een oplossing die op alle onderdelen van online business even uitgebalanceerd is.”

Klanten weten zich daarnaast verzekerd van een state-of-the-artoplossing, gebaseerd op de laatste technologie van Microsoft. Daarbij is er vanzelfsprekend aandacht voor integratie met ERP-systemen, met die van Microsoft Dynamics 365 met een standaardconnector, maar net zo goed met die van andere aanbieders als SAP, Exact en Unit4. “Zo zijn we ook flexibel aan de achterkant.” Verder is er oog voor ontwikkelingen in de markt die potentieel nieuwe functionaliteit kunnen bieden, zoals AI. “We hebben onze eigen AI-oplossing die zich in de praktijk bijvoorbeeld al bewijst bij het genereren van betere SEO-teksten. Dat helpt onze klanten echt bij hun online business.”



← DEEL ONLINE