

25-10-2017: La società è stata premiata per la soluzione in Cloud BeOne

## A Nova Systems “Il logistico dell’anno”

*Il riconoscimento è stato assegnato da Assologistica*



Siamo lieti di comunicare che venerdì 20 ottobre Nova Systems si è aggiudicata il premio “**Il Logistico dell’Anno**”, edizione 2017, grazie alla **soluzione in Cloud BeOne**. I riconoscimenti sono stati assegnati da **Assologistica, Assologistica Cultura e Formazione** e dal mensile **Euromerci** alle aziende che durante l’anno hanno attuato progetti innovativi.

Il premio è stato ritirato dal **CEO di Nova Systems Valerio Avesani**, che ha evidenziato: “Colgo l’occasione per ringraziare tutti i dipendenti e i collaboratori, che con il loro prezioso lavoro e impegno quotidiano hanno permesso all’azienda di ottenere questo prestigioso premio per il settore della spedizioni internazionali, dei trasporti, delle dogane e della logistica”.

Nella **motivazione del riconoscimento** di Assologistica si legge che BeOne “è la soluzione in cloud di Nova Systems rivolta al mondo delle spedizioni internazionali, delle dogane, dei trasporti e della logistica. Nel software di Nova Systems il WMS è completamente integrato con gli altri moduli della suite di BeOne. La soluzione supporta le attività delle aziende che abbiano nel loro core business sia il B2C che il B2B, nell’ambito della logistica e dei depositi conto terzi”.

Tra le varie funzionalità della soluzione, continua la nota, “vi è BeOne Analytics: il sistema di raccolta dei dati analizza i fenomeni, le cause dei problemi, le performance ottenute per valutare l’andamento della società, delle filiali e dei traffici. Nella suite sono integrati anche il controllo di gestione, la contabilità, le operazioni doganali, il sistema di gestione documentale, l’archiviazione

elettronica (Document Management System), il Data interchange (EDI), la Radiofrequenza (RFID) e la gestione dei Vincoli (COD), degli Anticipi e delle Palette. È presente inoltre Customer Relationship Management (CRM): permette al management di fidelizzare la clientela, con l'acquisizione di nuove fette di mercato, migliora l'interazione tra i reparti dell'azienda, potenzia la produttività e agevola l'attività commerciale".