



Tableau obtient une vue claire et rapide des données de planification des ventes et des effectifs

Le leader en matière de visualisation des données réduit le temps de planification des ressources humaines et des ventes, augmentant ainsi la visibilité des données et la collaboration

Témoignage client

SOLUTION : RH, VENTES

SECTEUR : TECHNOLOGIE



L'éditeur de logiciels de visualisation des données Tableau consacrait plus de 30 heures par semaine à des tâches de traitement des données dans le cadre de la planification des ventes et des effectifs. Le transfert des processus vers Anaplan et l'intégration de la solution aux logiciels RH existants et aux propres produits de Tableau ont réduit ce temps à moins de 10 heures, ont permis d'améliorer la collaboration et de donner aux équipes le contrôle de leurs données.

2/3

de temps en moins consacré à la planification des ventes et des effectifs

Aucun temps

d'arrêt nécessaire pour les changements de formule



La mission de Tableau est d'aider les gens à voir et à comprendre les données. Logiquement, les personnes qui travaillent chez Tableau souhaitent que les données de leur entreprise soient faciles à trouver et simples à comprendre. Mais avant que Tableau commence à utiliser la plateforme Anaplan, la solution chronophage de l'entreprise basée sur des feuilles de calcul pour la planification des effectifs nécessitait plus de 30 heures par semaine pour regrouper les données sur les effectifs et les ventes provenant de systèmes disparates. Les équipes responsables de chaque étape du processus de planification étaient continuellement pourchassées par les parties prenantes qui avaient besoin d'aide pour comprendre les données.

Après avoir rencontré peu de succès avec d'autres solutions, l'équipe des opérations commerciales de Tableau a réalisé qu'elle avait besoin d'un outil de planification des effectifs plus agile. Pendant plusieurs années, l'entreprise a réussi à utiliser Anaplan pour la planification des ventes, et la direction a vu une opportunité d'étendre l'utilisation d'Anaplan à sa stratégie de planification des effectifs. Le déploiement a été rapide : en quatre semaines, Tableau a rapidement remplacé la planification manuelle des effectifs basée sur des feuilles de calcul et a acquis l'agilité nécessaire pour planifier efficacement.

En exploitant la plateforme Anaplan, Tableau a considérablement réduit le temps consacré à la planification des effectifs. Le processus, qui prenait auparavant plus de 30 heures par semaine, prend désormais moins de 10 heures ; cela libère du temps pour des processus à valeur ajoutée plutôt que pour des consolidations et a transformé la vie professionnelle des personnes utilisant le système. « Je pense que je ne pourrais pas survivre à plus de deux cycles de planification sans Anaplan », déclare Wyatt Albertson, Directeur principal de la stratégie et de la planification des ventes.

Le fait de disposer des données dans le cloud facilite la collaboration dans l'ensemble de l'entreprise et



simplifie la tâche de modification de la configuration en temps réel. Comme leurs collègues des ventes, les équipes de planification des effectifs peuvent modifier les formules et créer des attributs supplémentaires sans interruption du système.

Tableau a choisi Anaplan pour sa flexibilité et ses possibilités de personnalisation. L'intégration de la plateforme Anaplan à des systèmes externes, tels que les ressources humaines et les outils de recrutement, ainsi qu'avec la propre plateforme de Tableau pour la visualisation des données, a été simple et rapide. L'autonomie était un autre facteur important, avec la possibilité de modifier, de prévoir et d'interpréter les données sans avoir à remettre en question l'exactitude de celles-ci, faisant d'Anaplan un leader incontesté par rapport aux solutions concurrentes. « Notre plan de vente n'est plus une boîte noire », déclare M. Albertson. « Notre équipe commerciale a un accès en temps réel à son plan de vente. »



Je ne sais pas si je pourrais survivre plus de deux cycles de planification sans Anaplan. »

– Wyatt Albertson, Directeur principal de la stratégie et de la planification des ventes

A propos d'Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE : PLAN) est une entreprise SaaS qui aide les entreprises mondiales à orchestrer leurs performances opérationnelles. Les leaders de tous les secteurs d'activité s'appuient sur notre plateforme, alimentée par notre technologie exclusive Hyperblock®, pour connecter les équipes, les systèmes et les connaissances de leurs organisations afin de s'adapter en permanence aux changements, de transformer leur mode de fonctionnement et de réinventer la création de valeur. Basée à San Francisco, Anaplan compte plus de 20 bureaux dans le monde, 175 partenaires et plus de 1 500 clients.

Pour en savoir plus, visitez le site anaplan.com