

"התפקיד שלנו הוא גם סוג של שליחות, המשכיות ותקומה באמצעות טכנולוגיה וחדשנות"

חברת WEBLET, המפתחת אפליקציה לניהול אנשי שטח ושרשרת אספקה נרתמה לסייע ללקוחותיה בעזרת הכנסת פיצ'רים חכמים שאפשרו להם לעשות יותר עם פחות. יכולותיה הפכו קריטיות ב-2024 עם השקת אופטימיזציה מבוססת AI למסלולים, קווי הפצה ושירות, שסייעו לחברות גדולות לעמוד ביעדיהן והצגת פתרונות לוגיסטיים באמצעות אפליקציות B2B. המנכ"לית **חן לוטן חביב** מסבירה איך הפכה כל מכשול לאתגר | **אסף לבנון**

בלחיצת כפתור את המסלולים האופטימליים לכל נהג ומשאית. האופטימיזציה לוקחת את ההזמנות לתאריך האספקה ואת כל המשאיות, עם כל המאפיינים הרלוונטיים ומתכנתת לכל משאית את כמות הסבבים וסדר הפריקה. כך התאפשרה אספקה רחבה יותר ונהגים הספיקו לספק יותר משלוחים.

התרומה ניכרה גם בתחום ניהול כוח האדם, בעיקר נוכח המלחמה המתמשכת.

"ודאי, היו לקוחות שבזכות האופטימיזציה יכלו להמשיך ולספק את אותה כמות הסחור או לספק את אותם שירותים עם פחות כוח אדם - יתרון קריטי בתקופה שבה עובדים רבים מגויסים למילואים. בעיני זו דוגמה לפתרונות שמספקים המשכיות עסקית במלחמה. הלכתי לבקר לקוח וראיתי עשרות משאיות עומדות. שאלתי אותו מה קרה והוא הסביר שעובדים רבים גויסו למילואים. הפעלנו לו מערכת אופטימיזציה מבוססת בינה מלאכותית שהצליחה לספק את אותן ההזמנות בחיסכון של 20% מהמשאיות וכוח האדם. במקרים כאלו אתה מבין כמה זה קריטי וחשוב להמשיך בעשייה, עם כל המורכבות שבכך".

מה למדת בשנה האחרונה?

"קיבלתי שוב הוכחה לכך שאפשר לכתוב תוכניות עסקיות ולתכנן תוכניות ובפועל המציאות משתנה כל הזמן. לכן, אנו נדרשים להיות קשובים כל הזמן, להתאים את התוכניות העסקיות, לבצע מחקר ופיתוח מהיר ולספק פתרונות טכנולוגיים במהירות שיא כדי לשמור על יציבות ועל מתן ערך גבוה ללקוחותינו בכל הקשור למחשוב מתקדם.

השנה למדתי שמי שיראה באתגר הזדמנות לצמיחה, ירים את הראש, יגיב במהירות למציאות המשתנה, ידע לקבל החלטות אמיצות, יחפש פתרונות יצירתיים וימשיך קדימה בסטנדרטים הגבוהים ביותר גם ברגעי משבר - יוכל לצמוח, לשבור תקרות זכוכית ולהתפתח הן בפן האישי והן בפן המקצועי. "עוד למדתי שאם רוצים - יש זמן להכל. אני מונכ"לית שהיא גם אמה לשלושה ילדים. את הקושי שבשילוב שני התפקידים אני חווה כבר עשור, והשנה האחרונה לימדה אותי שאפשר גם להיות מנהלת חברה, גם אמה, גם לעשות ספורט, גם ליהנות מחיי חברה ועוד. אפשר לשלב וחשוב יותר לעבוד חכם מאשר לעבוד קשה".

איפה את רואה את החברה בעוד שנה?

"פורצת דרך בתחומים נוספים בהתאם לדרישות השוק ולטכנולוגיות החדשות ומעמיקה את השיווק בחו"ל. אני משוכנעת ש-WEBLET תמשיך להוביל את הפתרונות העסקיים בשוק ה-Mobile, יתיצח עם כוח אדם מקצועי ואיכותי, תעמיק את שיתוף הפעולה עם לקוחות תיה הקיימים ואף תגדיל משמעותית את מאגר הלקוחות".



חן לוטן חביב

"השנה למדתי שמי שיראה באתגר הזדמנות לצמיחה, ירים את הראש, יגיב במהירות למציאות המשתנה, ידע לקבל החלטות אמיצות, יחפש פתרונות יצירתיים וימשיך קדימה בסטנדרטים הגבוהים ביותר גם ברגעי משבר - יוכל לצמוח, לשבור תקרות זכוכית ולהתפתח הן בפן האישי והן בפן המקצועי"

אפליקציית WEBLET מספקת מענה לצרכי VanSale, PreSale, TMS, אופטימיזציה, נהגים POD, טכנאים, מתקינים, ליקוטים, שיועיים ואפליקציות B2B. עוד היא מספקת מענה לקופה רושמת - עמדת מכירה חכמה, שעון נוכחות, שירות גבייה וקבלות, סליקת אשראי וסריקת צ'קים.

לקוחות החברה מוכרים ומספקים לשוק באמצעות אפליקציית WEBLET מוצרים חיוניים ממגוון תעשיות, כך שהסתמכותם עליה מטילה על החברה אחריות כבדה. משאית מזון שלא תגיע לסופרמרקט משמעה שחלק מהצרכנים לא יכולים לקנות את המוצרים הבסיסיים הביתה.

"זה מסוג האתגרים שהניעו אותנו לייצר מענה בינה מלאכותית, למרות המצב הלחץ והלוץ. קיבלנו החלטות במהירות ובאומץ ואני שמחה מאוד על כך", אומרת חן לוטן חביב. "הצלחנו להשיק מוצר שמאפשר ללקוחות שלנו לקבל

חדשה, כפי שעשינו בתקופת הקורונה. נדרשתי להיות הרבה יותר קשובה, דינמית ופתוחה לרעיונות חדשים. בנוסף, היה לי חשוב לספק לעובדים תחושת ביטחון, שייכות ויציבות בתוך כל הכאוס. המסר היה שחשוב להמשיך בעשייה ובעבודה והתפקיד שלנו הוא גם סוג של שליחות, של המשכיות, של תקומה. טכנולוגיה וחדשנות נועדו לעזור לנו, להרים אותנו, לשפר אותנו ולהקל עלינו. התוצאה הייתה צוות חזק בעל מוטיבציה גבוהה ותחושת שליחות, שידע לקבל החלטות מהירות".

להמשיך בעשייה, עם כל המורכבות שבה

חן לוטן חביב היא דור שני ב-WEBLET. הוריה ייסדו את החברה ומחזיקים במניותיה. עובדה זו יוצרת אווירה משפחתית, אינטימית ופמייליארית. החברה מעסיקה 25 עובדים, משרתת מאות לקוחות ואלפי משתמשים.

זו הייתה שנה בה הצלחנו לעמוד בביקושי הלקוחות למרות המלחמה, לספק להם חידושים טכנולוגיים פונקציונליים, כולל שימוש בבינה מלאכותית ולתת ערך משמעותי. תחום המכירות וההפצה עבר השנה שינויים רבים וכתוצאה מכך דרש מאיתנו לפתח ולהטמיע פתרונות טכנולוגיים חדשניים. היה עלינו לעשות זאת במהירות, תוך שמירה על איכות גבוהה. כך מסכמת את השנה חן לוטן חביב, מונכ"לית WEBLET, חברה המפתחת אפליקציית מדף רחבה למטרת מחשוב אנשי שטח, תכנון עבודתם ומעקב אחר ביצועיהם. "מבחינה עסקית, זו הייתה שנה מוצלחת, על אף השלכות של חרבות ברזל. נכנסנו לתחומים חדשים, הרחבנו את תחומי עיסוקינו והצלחנו להגדיל משמעותית את מחזור המכירות. סיפקנו תחת קורת גג אחת מגוון רחב של פתרונות Mobile ואופטימיזציה ללקוחותינו, בורטיקלים שונים".

"מבחינה רגשית - זו הייתה שנה של רכבת הרים. גם עובדינו וגם לקוחותינו חוו משברים גדולים ואנחנו עשינו כל מאמץ כדי לספק כתף תומכת. כשמדובר בלקוחות, התאמצנו לייצר עבורם ערך משמעותי יותר מתמיד, כדי להרגיש שעזרנו להם בדרך שלנו".

כיצד זה בא לידי ביטוי?

"אתן לך דוגמה: לדברי חברת סנו, היינו גורם מכריע בהשגת יעדי החברה בתחום ההפצה, כתוצאה ממענה מהיר לדרישות המשתנות של החברה. קיצרנו את זמני סגירת סבב ההפצה וקבלת המסלול הירוק".

בנוסף, הצלחנו לספק ללקוחותינו בטווח של ימים בודדים מערכות אופטימיזציה מסלוליות - TMS הכוללות בינה מלאכותית. מערכות אלו אפשרו התייעלות משמעותית בכל תהליכי האספקה: חסכו במשאיות, בזמן ובעלויות המשלוחים, בכוח אדם פקידותי ושיפרו את זמני האספקה".

מלבד מהירות ה-Delivery, מה היו האתגרים הבולטים השנה?

"היה אתגר בלהעביר לקוחות לעולם המובייל והדיגיטל בטווח קצר, במציאות מורכבת וקשה. יש לנו הרבה לקוחות מהדרום ומהצפון. מצד אחד הרגשנו ברי מזל על כך שהם קשובים ומוכנים להתרכז בפרויקטים של אופטימיזציה וחדשנות, אך מצד שני נדרשנו למלא ביצירתיות ובמקצועיות גם את צד הלקוח בפרויקט, בזמן שאינו זמין לנו".

"בהיבט הפנים ארגונית, היה אתגר ביצירת רציפות עסקית עם כח אדם מופחת. כמובן שגם אצלנו היו עובדים רבים משמרתים במילואים או שבני משפחותיהם שירתו - מה שהפך אותם לטרודים ולפחות פנויים רגשית לעבודה היומיומית".

באיזו אסטרטגיה ניהולית נקטת בעקבות כך? "הבנתי שיש צורך להסתגל מהר למציאות