

MEJORES OPERACIONES DE ENTREGA EN TODOS LOS CANALES DIGITALES

Encontramos en ShippyPro una solución rápida y escalable para optimizar las operaciones de entrega a nivel global en todas nuestras plataformas digitales."



Enrico Ruzza
Product Owner| Rossignol Group

MEJOR CON SHIPPYPRO

15%
Menos consultas a atención al cliente

50%
Reducción de los costes de integración de transportistas

12.000
Devoluciones gestionadas al año con ShippyPro

Una experiencia digital premium para un icono del deporte

Elegir ShippyPro permitió a Rossignol llevar a sus canales online el mismo servicio de alta calidad que ofrece en sus pro-shops. Con productos técnicamente avanzados, el objetivo de la marca era replicar en la web esa experiencia premium y experta. En 2023, como nuevo actor digital, Rossignol adoptó las soluciones de ShippyPro para acelerar la adopción de las mejores prácticas del sector y expandirse a nuevos canales. En julio de 2023, su web ya había migrado a Salesforce Commerce Cloud y su proceso de devoluciones estaba totalmente automatizado.

En abril de 2024, Dynastar-Lange, marca hermana dentro del Grupo Rossignol, lanzó su web transaccional, y ambas marcas introdujeron una cómoda opción de recogida de devoluciones que permite a los clientes programarla online o a través de atención al cliente. En mayo de 2025, el Grupo se expandió también en Francia gracias a una alianza con VeePee. En los próximos meses, ShippyPro integrará los puntos de recogida de los transportistas directamente en el checkout para aumentar las conversiones. De cara a 2026, el Grupo quiere implantar una estrategia totalmente omnicanal, para que los clientes gestionen envíos y devoluciones sin complicaciones desde cualquier tienda física.

Gracias a ShippyPro, las devoluciones se gestionan ahora con un proceso automatizado —más eficiencia y menos impacto en atención al cliente— y las entregas ofrecen una experiencia realmente premium gracias al mapa integrado de puntos de recogida. Nuestra ambición era replicar online el mismo servicio experto y de alto nivel que los clientes esperan en nuestras pro-shops físicas."



Enrico Ruzza
Product Owner| Rossignol Group



LAS CIFRAS CLAVE DEL PROYECTO

ENVÍOS AL AÑO

> 70.000 K

en más de 30 países de Europa, Norteamérica y Asia

PUNTOS DE VENTA

8 pro-shops

2 eCommerce (Rossignol y Dynastar-Lange)

3 marketplaces

INTEGRACIONES

3 transportistas

Puntos de recogida para el eCommerce – *previstos en 2025*

El referente de la excelencia en los deportes de montaña

Rossignol es la marca icónica de los deportes de montaña. Dirigida a todos los aficionados, tanto principiantes como expertos, ofrece productos –equipamiento, ropa y accesorios– para esquí alpino, esquí nórdico, snowboard, ciclismo, trekking y trail running. El grupo cuenta con una amplia cartera de marcas propias, entre ellas Rossignol, Dynastar, Lange, Look, Kerma y Risport.

Como experiencia multitemporada y multiactividad para vivir el sueño alpino y abrazar plenamente el estilo de vida de montaña, en el ejercicio 2024 registró una facturación de 372 millones de euros.

Su presencia en Francia, Italia, Alemania, Austria, Suiza, Estados Unidos y Canadá refleja hoy su éxito internacional y es el resultado de una estrategia omnicanal que ha permitido a la marca crecer rápidamente, y en la que ShippyPro ha desempeñado un papel fundamental.

Con el objetivo de convertirnos en una marca de deportes de montaña para todo el año, también afrontamos el reto de crear una experiencia de usuario distintiva entre las categorías de equipamiento de deportes de invierno y textil.