



La solution qui va au delà de la Relation Client !

Contenu :

- Relation Client (CRM)
- Gestion Électronique de Documents
- Agendas partagés
- Travail collaboratif
- Projets et affaires

Niveau manager
et utilisateur

Modules complémentaires :

- Ventes (SFA)
- Objectifs de vente
- Reporting XXL
- Flash Info
- Plannings
- E-Mailing
- Campagne Marketing
- Collections
- Litiges
- Géolocalisation

Cas pratique :

Dans le cadre de votre développement, vous intégrez un nouveau commercial. Pour parfaire sa formation, celui-ci accompagnera votre chef des ventes lors des prochaines visites de prospection. Votre nouveau commercial reçoit alors des actions &Commando® pour assister aux rendez-vous fixés. Aux regards des informations contenues dans la fiche prospect &Commando®, votre vendeur envoie une demande de préparation du « Kit de démonstration » à l'atelier en prenant soin de le notifier à votre chef des ventes. Dès le rendez-vous effectué, vous consultez le compte rendu de visite et le tableau de bord des affaires en cours.



La solution qui va au delà de la Relation Client !

Principales fonctionnalités

- Fiche contact détaillée, exhaustive et paramétrable.
- Reprise directe de vos bases contacts (client, prospect, fournisseur, tiers...)
- Intégration de liste de prospection avec déboublonnage.
- Historisation des actions et des documents liés à un contact.
- Visualisation des commandes.
- Planification des rendez-vous et actions à réaliser.
- Attribution des portefeuilles clients et prospects par vendeur.
- Suivi du chiffre d'affaires.
- Suivi des opportunités.
- Gestion de la confidentialité.
- Supervision et envoi de directives à vos collaborateurs.
- Représentation chronologique des interventions auprès d'un contact.
- Détail de la journée/semaine/mois de vos collaborateurs.
- Automatisation des rapports d'activité.
- Création de tâches périodiques.
- Gestion des remplacements entre collaborateurs.
- Génération de documents pré-formatés et pré-remplis.
- Dématérialisation : intégration de tous documents et classement par client, prospect, fournisseur, service...
- Consultation et création des documents selon les droits d'utilisateurs.
- Recherche multicritères.

Bénéfices

- Optimiser le suivi de vos clients/prospects,
- Fédérer vos équipes autour de vos clients/prospects ou projets,
- Impliquer vos collaborateurs au quotidien,
- Organiser et suivre le planning de vos équipes,
- Maîtriser les informations transmises,
- Coordonner vos projets,
- Historiser automatiquement toutes vos actions et documents,
- Diffuser une communication interne efficace et visible...
- Evaluer les perspectives de votre prospection commerciale.

**Nos modules accélèrent votre puissance commerciale,
choisissez selon vos besoins !**