



&Commando® Terrain (SFA)

La solution dédiée aux forces de vente itinérantes

Contenu :

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

Modules complémentaires :

- Merchandising
- Objectifs de Vente
- Reporting XXL
- Collections
- Flash Info
- Plannings
- Géolocalisation

Niveau manager
et utilisateur

Cas pratique :

Pour préparer son rendez-vous, votre commercial consulte dans &Commando® la fiche de l'entreprise qu'il souhaite convertir en client. Il accepte la demande de l'atelier pour la reprise du « Kit de démonstration » prêté lors du précédent rendez-vous. Lors de cette nouvelle rencontre, votre vendeur présente la gamme produit en s'appuyant sur des vidéos, visuels, caractéristiques, remises et disponibilités des produits contenus dans &Commando®. Il persuade votre prospect. Ce dernier passe commande et votre commercial transforme le compte prospect en compte client et effectue la commande. Au terme du rendez-vous, il déclenche la commande pour une livraison le lendemain. Pour clôturer cette première affaire, votre vendeur demande une action au service vente l'expédition d'une lettre de remerciement.



&Commando® Terrain

La solution dédiée aux forces de vente itinérantes

Principales fonctionnalités

- Liaison automatique avec votre système de préparation de commandes.
- Prise en compte automatique des stocks clients et des reliquats en cours
- Gestion des promotions, des lots (SPCB), des colisages (PCB) et des gratuits.
- Visualisation des objectifs par client, par produit.
- Affichage des produits de substitution.
- Intégration du risque client.
- Génération de commandes multiples en une étape.
- Formulaire automatique de déclaration de baisse de prix.
- Intégration des tarifs et conditions spécifiques au client/groupe de clients...
- Supervision des commandes avec gestion des droits et des secteurs.
- Historisation des commandes par client.
- Statistiques d'activité.
- Envoi et suivi de directives.
- Gestion des remplacements entre collaborateurs.
- Automatisation des rapports d'activité.
- Gestion des affaires en cours de prospection.

Bénéfices

- Lancer des actions de prospection ciblées,
- Faciliter et optimiser le travail de vos forces de vente,
- Synchroniser vos données avec le siège,
- Visualiser vos articles et outils de promotion,
- Organiser vos plannings,
- Partager et historiser vos informations,
- Communiquer en direct avec vos équipes,
- Evaluer les perspectives de votre prospection commerciale,
- Suivre l'évolution de votre chiffre d'affaires.

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