

INES.SalesForce

La solution pour améliorer la performance des équipes commerciales



A qui s'adresse INES.SalesForce ?

- Aux équipes commerciales (sédentaires et/ou itinérantes) en charge du développement des ventes.
- Aux responsables commerciaux et dirigeants qui souhaitent piloter en temps réel l'activité de leurs équipes et l'évolution de leurs performances.
- Aux dirigeants qui veulent disposer d'états de synthèse pour piloter leur entreprise.

Que vous apporte INES.SalesForce ?

Une vision globale de vos clients et prospects

INES.SalesForce permet aux équipes commerciales de disposer de **l'ensemble des informations** utiles à leurs actions de prospection et de ventes :

- Accès à la **base de données commerciale** suivant les droits qui leur sont donnés.
- **Historique** de l'ensemble de la relation (e-mails, notes, rapports de visites, rendez vous, appels téléphoniques, fax émis/reçus).
- Accès à une base de fichiers et **documents associés** (présentations, devis, propositions).
- **Liste des contrats** signés, en cours.
- La possibilité de **travailler en équipe** sur un projet.
- Une **vision 360°** de vos clients et prospects en intégrant les notions d'intervenants, prescripteurs, partenaires, concurrents...



INES.SalesForce leur garantit de disposer d'**informations à jour, cohérentes et sécurisées**.

Une diminution du cycle de vente

La **réactivité** d'un commercial est souvent un des **éléments clés du succès** d'une affaire dans un environnement fortement concurrentiel. Avec INES.SalesForce, vos vendeurs disposent d'un outil qui leur offre la possibilité de **réagir en temps réel** :

- Ils peuvent **créer et envoyer** par mail ou par fax des **devis et propositions commerciales** constituées **automatiquement** grâce à l'accès à leur catalogue de produits et services.
- Les documents peuvent être envoyés directement depuis leurs ordinateurs fixes, portables et même depuis un Pocket PC connecté **directement en clientèle**.
- **Partager l'information** avec les équipes internes afin d'obtenir l'implication et l'aide indispensable à la formalisation d'une réponse adaptée à la demande de votre client. La solution collaborative INES.SalesForce minimise ainsi le délai d'affectation d'une tâche et son traitement.

Un pilotage de l'activité commerciale précis en temps réel

Les responsables commerciaux doivent constamment prendre des décisions. INES.SalesForce leur permet de disposer de toutes les **informations utiles en temps réel**. C'est la garantie de prendre les décisions en parfaite connaissance de cause :

- Organisation des ressources : vous pouvez répartir vos comptes clients et prospects entre vos différents commerciaux et ainsi **créer et gérer des territoires**.
- **Définition des objectifs** individuels et de groupe, par produit, service, chiffre d'affaires ou marge.
- Suivi de l'ensemble des **indicateurs d'activité des équipes** auprès de vos clients et prospects, statistiques d'appels, nombre de visites, devis, liste des affaires en cours.
- Formalisation et **gestion du processus de vente** avec implication de différents acteurs, définition des étapes clés, gestion des cycles de ventes courts et des cycles de ventes complexes.
- **Suivi des résultats et des prévisions**, liste des affaires gagnées, chiffre d'affaires et marges, liste des affaires en cours, **tableaux de bord** associés.



Un choix sur l'utilisation

INES.SalesForce est **accessible par abonnement**, facturé par utilisateur dans le cadre de contrats de durées de 1, 12 ou 24 mois, **ou en mode licence**. Contactez notre service commercial pour de plus amples informations.

En résumé

INES.SalesForce est la solution qui vous permettra d'**augmenter la productivité de vos équipes** commerciales. Comme l'ensemble des solutions INES.OnDemand elle est utilisable sur tout terminal équipé d'un **navigateur Internet**. Elle intègre en option un module de synchronisation avec Microsoft Outlook®™ 2003. Très **simple et intuitive**, elle sera **adoptée rapidement** par vos équipes et vous apportera un **retour sur investissement rapide**.