



Sage CRM.com

Gestion des Forces de Ventes

Sage CRM.com permet aux entreprises de dynamiser leurs ventes. Facile à utiliser et simple à mettre en œuvre, Sage CRM.com permet d'accéder rapidement à l'ensemble des données (portefeuille d'affaire, clients, prospects, agendas, contacts, listes des appels) dont les forces de ventes ont besoin au quotidien. Ces informations sont rassemblées et intégrées dans des tableaux de bord qui permettent d'avoir une vision précise et en temps réel de la performance et de l'efficacité de la force commerciale.

Fonctionnalités

- Prévisions de ventes et Tableaux de Bord
- Gestion des opportunités
- Gestion et suivi de la relation client
- Gestion de comptes et des activités
- Gestion des secteurs commerciaux
- Intégration optimale avec MS Outlook

Rapports graphiques

- Alertes d'intervention avec procédures d'escalade
- Gestion des devis et des commandes
- Bibliothèque de documents
- Gestion des campagnes
- Gestion de la Mobilité

Améliorez votre chiffre d'affaires

Sage CRM.com propose des outils destinés à optimiser l'efficacité de votre service commercial. Sa simplicité d'utilisation permet d'améliorer la productivité de chacun. Les commerciaux peuvent ainsi se concentrer sur ce qu'ils font le mieux : la vente. Sage CRM.com les aide à structurer leur activité et les soulage des contraintes administratives et des tâches fastidieuses qui nuisent à leur efficacité. Quelques secondes leur suffisent pour retrouver les informations critiques pour le succès de leur vente. Ils peuvent facilement créer et enregistrer des devis et des commandes, puis les retrouver rapidement lorsqu'ils en ont besoin, ce qui leur fait gagner un temps précieux. Parce que Sage CRM.com fournit un instantané de toutes les opportunités commerciales, vos commerciaux peuvent analyser et gérer de manière efficace leur potentiel de ventes.

Optimisez votre efficacité commerciale

Sage CRM.com donne aux entreprises les moyens d'accroître plus rapidement leur chiffre d'affaires en offrant aux commerciaux des outils qui leurs permettent de focaliser leurs efforts sur la bonne opportunité au bon moment et ainsi concrétiser le plus grand nombre d'affaires. Sage CRM.com propose, en outre, un suivi du cycle de vente depuis le premier contact jusqu'à la vente finale, ce qui permet aux équipes commerciales d'analyser et de gérer de manière efficace leur portefeuille d'affaires. L'historique des ventes de chaque client met en évidence les tendances et les préférences en matière d'achat. Ces informations permettent non seulement de tirer le meilleur parti de chaque affaire conclue, mais également de consolider la relation client en récompensant les clients fidèles.

Gérez plus efficacement vos forces de vente

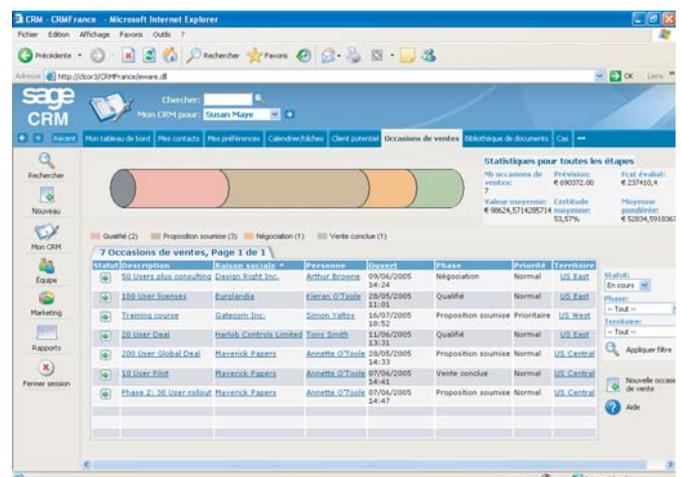
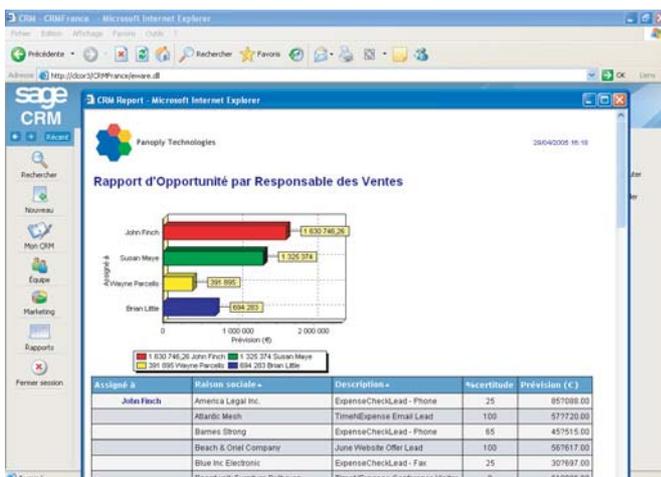
Sage CRM.com fournit à tout moment des rapports d'activité à l'intention des responsables commerciaux, qui peuvent ainsi évaluer et piloter les performances de leurs équipes. Ils pourront notamment identifier et hiérarchiser immédiatement les affaires prioritaires en portefeuille et améliorer le taux de transformation de leurs opportunités commerciales. Les directions commerciales disposent ainsi d'un outil qui leur permet de rationaliser leurs processus de vente et de mieux se concentrer sur leurs priorités.

Mobilité et convivialité

Sage CRM.com est parfaitement synchronisé avec MS Outlook, ce qui permet aux utilisateurs de conserver leur messagerie et leurs outils de communication habituels, mais de manière plus performante grâce à la synchronisation directe avec leur outil de CRM. Sage CRM.com est utilisable en mode connecté via un simple navigateur Internet ou en mode déconnecté, ce qui vous permet de travailler en déplacement.

Avec Sage CRM.com Sales Force Automation, vous pouvez accéder instantanément à des analyses en temps réel de vos opportunités commerciales

Parce que Sage CRM.com fournit un instantané de toutes vos opportunités commerciales, vos commerciaux peuvent analyser et gérer de manière plus pointue ces ventes en attente



Principales fonctionnalités de Sage CRM.com Gestion des Forces de Ventes

Prévisions de ventes et rapports commerciaux

- Possibilité de gérer les prévisions de ventes selon les habilitations et le niveau hiérarchique : les responsables commerciaux peuvent ainsi à tout moment évaluer et optimiser leur portefeuille d'affaires et leur chiffre d'affaires prévisionnel.
- Les rapports et tableaux de bord graphiques sont disponibles d'un simple clic de souris : les services commerciaux ont accès aux données nécessaires pour analyser et prendre les bonnes décisions.

Gestion des opportunités commerciales

- Sage CRM.com optimise la détection et le suivi des opportunités commerciales depuis le contact initial jusqu'à la vente finale, permettant à vos collaborateurs de consacrer l'essentiel de leur temps et de leur énergie aux ventes ayant les meilleures chances d'aboutir.
- Gérez et analysez toutes les informations actualisées répertoriées dans le système, afin d'aider votre équipe commerciale à identifier et à démarcher de nouveaux clients et à conclure de nouvelles ventes avec des clients existants

Construire et entretenir des relations clients durables et rentables

- Offrez à vos clients un service optimal grâce à des données les concernant actualisées, exhaustives et immédiatement disponibles
- Générez des opportunités de ventes complémentaires sur la base de vos données clients

Gestion des comptes et des activités

- Gestion des procédures d'escalades et ré-affectation des opportunités commerciales : vous avez l'assurance que le dossier de votre client est confié au collaborateur le mieux qualifié pour le traiter
- Configurez des alertes pour déclencher des actions de type envoi de documentation, prise de rendez-vous, rappels téléphoniques, tâches quotidiennes, etc...
- Affectez des niveaux de sécurité de sorte que chaque collaborateur n'ait accès qu'aux seules informations qui le concernent

Gestion des secteurs commerciaux

- Définissez des règles d'affectation afin d'orienter automatiquement les nouvelles opportunités vers le bon commercial selon le secteur concerné. Créez de nouvelles équipes et redéfinissez les domaines de responsabilités.
- Obtenez des informations sur l'efficacité et la performance commerciale par secteur
- Visualisez les campagnes marketing, les taux de réponse et les chiffres d'affaires correspondants par secteur

Intégration optimisée avec MS Outlook

- Continuez à utiliser votre messagerie électronique, vos agendas et vos contacts dans MS Outlook en synchronisant automatiquement toutes les données dans Sage CRM.com
- Partagez tous les contacts, tâches et rendez-vous entre les différents agendas des deux systèmes
- Possibilité d'intégrer Sage CRM.com dans MS Outlook, permettant de disposer d'un outil global et homogène facilitant la prise en main.



Rapports graphiques

- Avec Sage CRM.com, vous disposez de prévisions graphiques et de tableaux de bord vous permettant de sélectionner les données selon tous types de critères
- Utilisez les rapports standard du système ou créez facilement de nouveaux rapports grâce à l'assistant de création qui vous guide tout au long du processus : vous disposez ainsi des outils vous permettant d'analyser les grandes tendances et d'effectuer des synthèses d'activité.

Alertes avec procédures d'escalade et gestion des rappels

- Tirez le meilleur parti de vos opportunités commerciales en cours, en envoyant des alertes en temps réel à des intervenants sélectionnés en fonction de leur qualification.
- Envoyez à intervalles réguliers aux responsables des ventes des messages de synthèse sur les opportunités stratégiques et les prévisions en cours.

Gestion des devis et des commandes

- Générez automatiquement des propositions commerciales intégrant la devise utilisée par le client.
- Accédez à des informations produits actualisées ; intégrez votre outil de CRM au sein de votre système de gestion pour un meilleur partage de l'information au sein de votre entreprise.

Optimisez votre temps de travail

- Améliorez les résultats de votre entreprise et les performances individuelles au travers des fonctions standard d'optimisation : messages de rappel, alertes, notification, envoi automatisé de documentations commerciales et simplification des tâches administratives non génératrices de revenus.
- Possibilité de contrôler pro-activement les données et de communiquer automatiquement aux responsables commerciaux les principaux indicateurs de vente.

Gestion des campagnes

- Donnez à vos commerciaux les moyens de créer, de lancer et de gérer leurs propres campagnes marketing quelque soit le canal de communication utilisé.
- Visualisez les réponses obtenues lors de chacune des campagnes ; répétez les opérations qui ont réussi et définissez un retour sur investissement pour chaque campagne
- Intégration complète avec les fonctions marketing : les commerciaux reçoivent instantanément les informations sur la campagne

Mobilité et Accessibilité permanente

- Travaillez hors connexion ou en ligne, en réseau ou sur Internet : quel que soit la maturité de votre système d'information, Sage CRM.com vous permet d'accéder simplement à des données clients continuellement à jour.

**Pour plus d'informations, veuillez appeler
ObjectLine au 01 34 52 30 00**

Solutions CRM Sage

Sage propose des solutions CRM pour les entreprises de toutes tailles, quel que soit leur secteur d'activité. Sage possède plus de 20 ans d'expérience dans le développement de produits permettant aux entreprises de promouvoir au quotidien une relation client pérenne et profitable. Plus de quatre millions d'utilisateurs font confiance à nos solutions de CRM dans le monde. Ces solutions peuvent soit être exploitées de manière indépendante, soit être totalement intégrées aux systèmes d'information existants, pour offrir une gestion unifiée de toutes les activités clients de votre entreprise.

Sage CRM.com est une solution de gestion de la relation client facile à utiliser, rapide à déployer, dotée d'un périmètre fonctionnel riche pour un coût de possession réduit : les PME bénéficient d'un véritable outil de CRM conçu pour elles.

Sage CRM.com permet de fédérer le travail individuel et collectif des équipes de vente, marketing et support afin de renforcer la performance des collaborateurs et des entreprises.

Intégralement conçu autour des technologies Internet, Sage CRM.com bénéficie de l'efficacité exceptionnelle de ce mode de communication pour les applications de type Front-office,

ObjectLine, ZA Pissaloup - 1 rue Blaise Pascal, 78197 Trappes Cedex

Téléphone : 01 34 52 30 00
Fax : 01 34 52 30 01
E-mail : infos@objectline.fr
Site Internet : www.objectline.fr

Sage France 2005-Tous droits réservés-SA au capital de 500 000 euros-RCS Paris 313 966 129
Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable. Les logos, noms de produits ou de sociétés n'appartenant pas à Sage, mentionnés dans ce document, ne sont utilisés que dans un but d'identification, et peuvent constituer des marques déposées par leur propriétaire respectif.