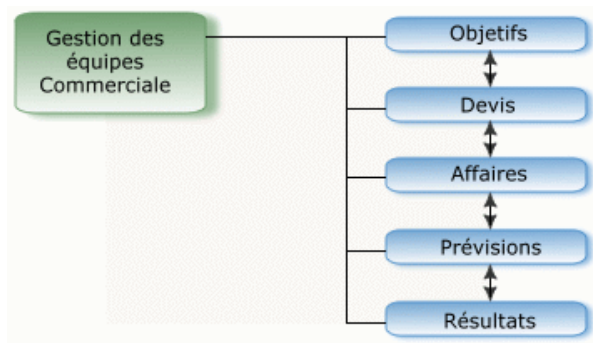


# INES.SalesForce®

## La solution pour améliorer la productivité 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 leurs 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 portable 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 bords** associés.



### Un choix sur la solution

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.FullWeb© 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**.

