

Solución para la gestión de la fuerza de ventas

El reto

Imagine una empresa mediana con tres comerciales. Si uno de ellos la abandona y la organización no cuenta con una solución para la gestión de la fuerza de ventas, el comercial se lleva su información en carpetas personales. Como mínimo, la empresa puede perder el 30% de su cartera de clientes... y cuantos menos comerciales haya, más cuantiosa será la pérdida.

Con este ejemplo, las empresas deben ser conscientes del riesgo que corren si llevan a cabo una gestión "artesanal" de su fuerza comercial. En la actualidad, ninguna empresa puede permitirse este lujo si desea mantenerse en la economía global. Es necesario, por tanto, automatizar este proceso.

La solución

CCS Agresso ofrece a las empresas la mejor solución para gestionar de manera automática su fuerza de ventas. Dentro de sus soluciones **ekon c2rm** y **Agresso CRM**, cuenta con un avanzado y completo módulo de Gestión comercial.

En estas soluciones, toda el área de gestión comercial está enfocada a trabajar con compañías y sus contactos asociados. Agrupa toda la actividad que se vaya a realizar para una compañía (que ya puede ser cliente o pasar a serlo posteriormente):

- Seguimiento y control de las actividades de la fuerza comercial
- Seguimiento y control de las ofertas económicas presentadas

Para facilitar la gestión de la fuerza de ventas, CCS Agresso pone a su disposición un punto donde se centralizan los procesos: el Escritorio de ventas. En este formulario está accesible toda la información comercial. Tras la identificación de la compañía con la que se desea trabajar y el representante, facilita llevar a cabo procesos fundamentales para el área comercial, como pueden ser:

- Gestionar las oportunidades de negocio a las que se asignan las acciones
- Personalizar los contactos con los que se desea trabajar por representante
- Gestionar las acciones, pudiendo asignar recursos, definir informes, etc.
- Realizar la gestión y análisis de ofertas a clientes
- Gestionar el embudo (*pipeline*)

Sin salir del escritorio de la gestión comercial, se puede acceder a toda la información necesaria de las acciones que deban realizarse o se hayan realizado con dicha compañía. Cada acción debe estar ligada a una oportunidad de negocio, que previamente será definida.



Los beneficios

- Se industrializa el conocimiento, con lo que el cliente pasa a ser de la empresa y no del comercial
- Facilita establecer relaciones comerciales con clientes y potenciales dentro de un clima de confianza
- Se conocen los hábitos y preferencias de los clientes, permitiendo realizar posteriormente campañas personalizadas
- Se aceleran las ventas y se produce una espectacular mejora del servicio
- Se reducen las tareas administrativas y el descontrol burocrático
- Realiza un seguimiento integrado del ciclo de vida de las compras y ventas del cliente (proceso preventa y postventa)
- La empresa transmite mejor imagen, y consigue que sus clientes estén más satisfechos
- Aumenta la fidelización de los clientes y mejora la captación de potenciales

Funcionalidades y características

- Seguimiento y asignación de territorios
- Gestión de oportunidades (conversión de leads)
- Previsiones estándar y avanzadas
- Generación de presupuestos y gestión de ofertas
- Gestión de pedidos
- Gestión de incentivos
- Gestión de la fuerza de ventas
- Gestión de la documentación de ventas



SOLUCIONES
y Servicios **CRM**



¿Desea más información? - Llámenos al 902 227 000
Tenemos una solución para su empresa
www.ccsagresso.com