

Répondre aux attentes des

- Société d'édition de logiciel
- Intégrateurs de solution informatiques
- Intégrateurs de solution informatiques
- Distributeur de matériels informatiques
- Intégrateur d'infrastructures informatiques

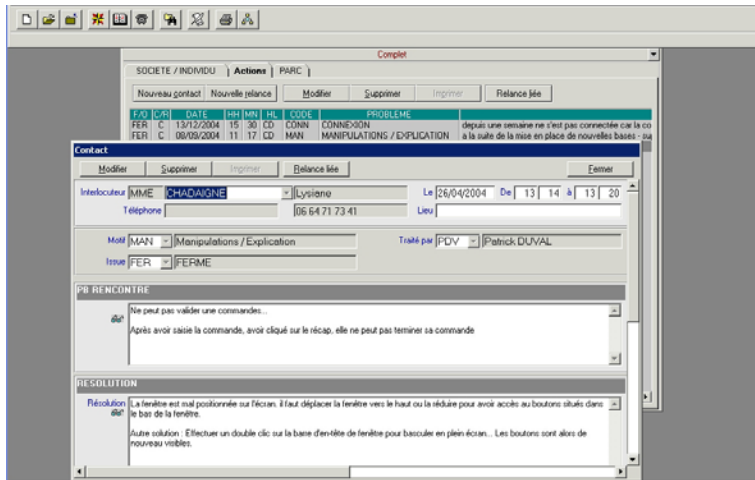
- Disposer d'informations spécifiques sur les prospects, les clients et leur parc.
- Suivre les versions de logiciel.
- Suivre les appels client.
- Suivre les prestations des consultants.
- Préparer les visites commerciales selon des critères précis.
- Préparer des plans d'action par commercial ou pour tous les commerciaux.
- Suivre les prêts de matériel.
- Gérer les frais professionnels du commercial.
- Faire des devis ou des propositions (logiciels, analyse, paramétrage, formation, développement).
- Conduire des opérations de prospection sur la base client pour vendre des produits de compléments ou des services (maintenance, formations, évolution de matériel) en utilisant des scénarios adaptés.
- Suivre et analyser ces opérations de prospection (appels, contacts argumentés...).

Disposer d'un « catalogue produit » permettant :

- La description technique et commerciale des logiciels et des prestations.
- La gestion des tarifs.
- L'établissement d'offres et de devis.
- L'enregistrement de commandes.

Suivre les prévisions de signature d'affaire

- Disposer de critères objectifs d'avancement de l'affaire.
- Disposer de coefficients de probabilité de signature crédibles.



The screenshot shows a software interface with a list of projects. At the top, there's a menu bar with 'VIRTUOSE', 'Bonjour Alain Ferrando', and buttons for 'Mes projets', 'Créat.Modi.Projet', 'Mes statistiques', and 'Déconnexion'. Below it, there's a search bar and buttons for 'Voir les projets', 'Projet Actif', 'Exécuter', and 'Export Excel'. A table lists projects with columns for 'N°', 'Nom du projet', 'Montant initial', 'Montant', 'Date de Début', 'Cycle de vente', 'Probabilité', 'Période de signature', 'B', and 'D'. The table contains 14 rows of project data.

N°	Nom du projet	Montant initial	Montant	Date de Début	Cycle de vente	Probabilité	Période de signature	B	D
208	MEDEC id Filis	25000	28500	19/04/2006	Nouveau Projet	75%	-		
205	MERCEZ SABL	2500	2800	18/04/2006	Nouveau Projet	25%	2006-05-01		Oui
204	FERL SA	14000	15000	18/04/2006	Nouveau Projet	50%	2006-10-01		Oui
285	Tartine et Chocolat	25000	25000	01/03/2006	Vente VIRTUOSE	40%	2006-06-01		
264	VIRA	4500	4500	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	80%	2006-02-01		
283	VIRA SA	58000	58000	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	50%	-		Oui
262	LUMINO	45000	45000	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	60%	2006-05-01		
261	CERISTO SABL	2340	2340	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	70%	-		Oui
260	DUNISOTTI SA	23000	34000	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	30%	2006-06-01		
259	HUBER FER	67000	69000	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	80%	-		
258	BERTHO	28978	34222	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	50%	2006-04-01		
257	LUNIBER	23444	34332	13/02/2006	Vente VIRTUOSE	60%	2006-03-01		