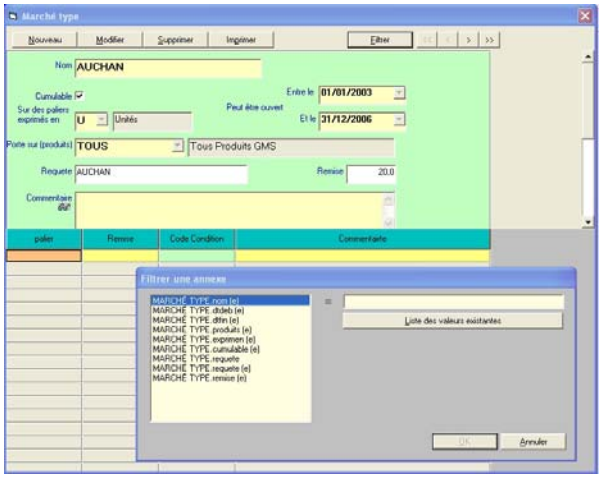
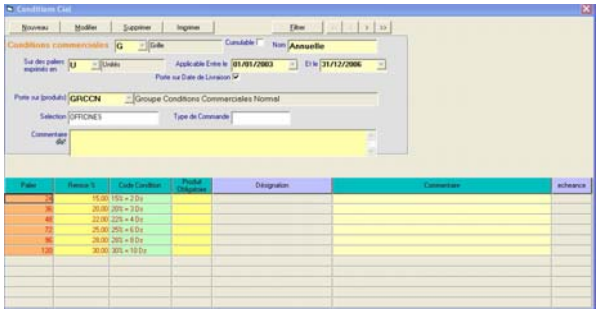
Répondre aux attentes des

- **Centrales d'achat**
- **Hypers, super et supérettes**
- **Grands magasins spécialisés**





- Préparer des tournées selon des critères précis
- Préparer des plans d'action par commercial ou pour tous les commerciaux
- Gérer les conditions commerciales et les BFA et RFA
- Gérer les échantillons et la PLV
- Gérer les frais professionnels du commercial
- Enregistrer les commandes et les transmettre par ADSL, GPRS, UMTS, EDGE
- Analyser les résultats (par commercial, par segments de clientèle, produit, familles, par centrale, par magasin)
- Conduire des opérations de prospection en utilisant des scénarios adaptés
- Enregistrer le niveau de DN – DV par Enseigne et par référence
- Enregistrer la PDL en fond de rayon et en displays
- Contrôler les PDM

Disposer d'un « catalogue produit » permettant :

- La description technique et commerciale des produits
- La recherche selon divers critères et notamment les usages et applications,
- La définition un produit par le configurateur commercial (nomenclatures, options, variantes)
- La gestion des tarifs,
- La réparation d'offres et de devis,
- L'enregistrement de commandes.