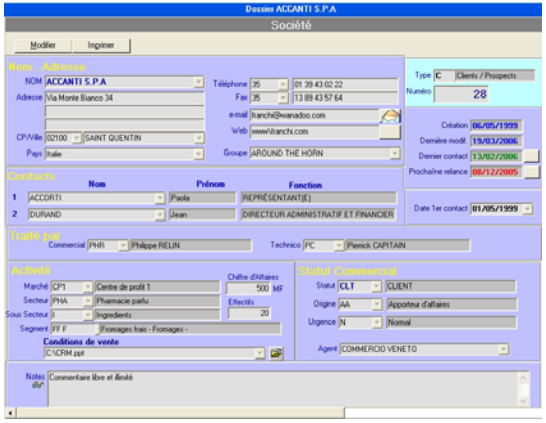
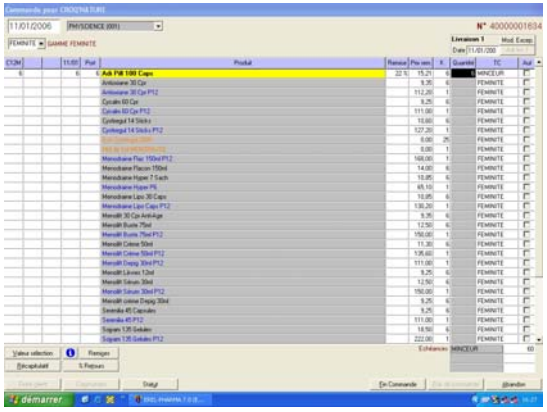
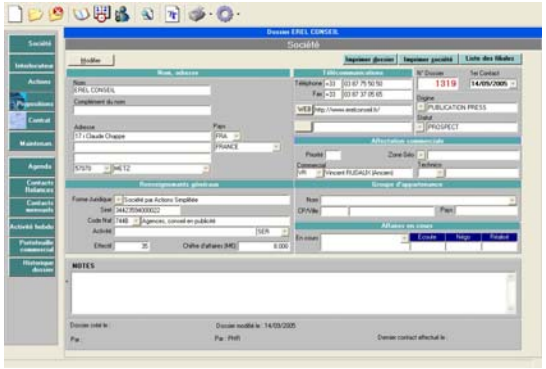
Répondre aux attentes des

- **Fabricants de produits manufacturés**
- **Distributeurs, revendeurs, grossistes**







- Disposer d'informations spécifiques sur les prospects et clients.
- 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 multi prix croisés.
- Gérer les frais professionnels du commercial.
- Etablir des devis ou des propositions.
- Enregistrer les commandes et les transmettre par ADSL, GPRS, UMTS, EDGE.
- Conduire des opérations de prospection sur la base client pour vendre des produits de compléments (nouveaux produits, produits de remplacement,) en utilisant des scénarios adaptés.
- Suivre et analyser les opérations de prospection (appels, contacts argumentés…).
- Communiquer avec les logiciels de gestion de l'Entreprise (ERP, SCM, Facturation.

Disposer d'un « catalogue produit » permettant :

- La description technique et commerciale.
- La recherche selon divers critères et notamment les usages et applications.
- La gestion des tarifs.
- La définition de configuration (nomenclatures et options).
- La réparation d'offres et de devis.
- L'enregistrement de commandes.
- La démonstration.

Suivre les prévisions de signatures d'affaires

- Disposer de critères objectifs d'avancement des l'affaires.
- Disposer de cœfficients de probabilité de signature crédibles.