

Répondre aux attentes des

- Fabricants de produits industriels ou semi industriels
- Distributeurs de produits industriels ou semi industriels

Code	Libellé	Répertoire	Adresse	Statut du prix	Type de pièce	Qte	Prix Unitaire	Prix Total Pièces	Prix de l'assemblage	Prix Total Qte. pièces assemblées
132340	FILTRE	5483	00	D		1	1 543,46	1 543,46		1 543,46
611-108-011-0	POUSSOIR	5483	06	D		1	1 456,82	1 456,82		1 456,82
611-113-010-0	PISTON	5483	03	D		1	4 296,85	4 296,85		4 296,85
611-113-011-0	PISTON	5483	03	D		1	6 171,03	6 171,03		6 171,03
611-113-011-0	POUSSOIR	5483	06	D		2	3 740,28	7 480,56		7 480,56

VIRTUOSE Bonjour Alain Ferrando Mes projets Créat.Mod.Projet Mes statistiques Déconnexion

N°c	Nom du projet	Montant initial	Montant	Date de Début	Cycle de vente	Probabilité	Période de signature	R	D
308	MEDEC et Fila	25000	25000	13/04/2008	Nouveau Projet	75%			
305	MEDEC et S&S	2500	2500	13/04/2008	Nouveau Projet	25%	2008-05-01		
304	EREL SA	14000	14000	13/04/2008	Nouveau Projet	50%	2008-10-01	Oui	
285	Tatine et Chocolat	25000	25000	01/03/2008	Vente VIRTUOSE	40%	2008-08-01		
284	VIFA	4500	4500	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	80%	2008-02-01		
283	VIFA SA	56000	56000	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	50%		Oui	
282	LUMINO	45000	45000	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	60%	2008-05-01		
281	CERISTO S&S	2340	2340	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	70%			Oui
280	KAUBER OTIS	23000	23000	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	30%	2008-05-01		
258	N&BIFER	87000	85000	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	80%			
258	BERTHO	28876	34332	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	50%	2008-04-01		
227	LUMINER	23444	34332	13/02/2008	Vente VIRTUOSE	60%	2008-03-01		

- Préparer des tournées selon des critères précis
- Disposer d'informations spécifiques sur les prospects et clients
- Préparer les visites commerciales selon des critères précis
- Préparer des plans d'action par ou pour tous les commerciaux
- Gérer les prototypes, les têtes de série
- Suivre les prêts de matériel
- 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 ou des services (maintenance, SAV, évolution de matériel) en utilisant des scénarios adaptés
- Suivre et analyser ces 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 des données techniques et commerciales
- La définition d'un produit par le configurateur commercial (nomenclatures, options, variantes)
- La gestion des tarifs,
- La préparation d'offres et de devis techniques et commerciaux
- L'enregistrement de commandes.

Suivre les prévisions de signatures d'affaires

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