



APPLICATION UNIFIÉE DE GESTION DES RÉFÉRENTIELS CLIENTS, AFFAIRES, ARTICLES ET DES ACTIONS COMMERCIALES, CAMPAGNES MARKETING, RELANCES, FICHES CONTACTS

- Suivi des actions commerciales (traçabilité complète de la relation avec le client, datée, commentée, lien entre les actions...)
- Lien entre la gestion des actions commerciales et la gestion des affaires
- Paramétrage des types d'actions (téléphone, envoi documentation, visite / RDV, litige / réclamation / relance, envoi devis...)
- Suivi des comptes rendus de visite
- Suivi des documents commerciaux envoyés (format physique ou électronique)
- Relance des actions en retard
- Gestion des fiches Contacts (permet la traçabilité de chaque appel entrant, avec description de besoin et garantie d'aboutissement de l'appel : possibilité de transfert entre BU, de connexion avec les actions commerciales, de rapprochement avec la base des tiers pour identification de l'appelant, de génération de prospect en cas de nouveau tiers...)
- Gestion de la concurrence
- Description de la force de vente
- Suivi de l'activité des forces de ventes
- Gestion et suivi des campagnes marketing (téléphone, mail, courrier...), segmentation des appels, partage des appels entre les commerciaux, transfert des appels en cas d'absence, suivi avancement de la campagne, analyse, clôture...

