

Force de Vente

Logiciel CRM/SFA, gestion des forces de vente itinérantes



La suite logicielle Force de Vente® permet de gérer les forces de vente itinérantes d'une entreprise. Elle intéressera tout particulièrement les responsables commerciaux qui souhaitent suivre l'activité quotidienne des commerciaux de terrain (suivi des rendez-vous, des comptes-rendus de visite, des informations générales sur les clients et les contacts, etc...)

Force de Vente® s'adresse tout particulièrement aux petites entreprises qui souhaitent, sans se ruiner, mettre en place un outil CRM en total autonomie. Force de Vente® ne nécessite, ni une maintenance compliquée, ni un paramétrage fastidieux.

Sur le réseau de l'entreprise, Force de Vente® est installé en mode client/serveur sur PC sous windows.

Pour les commerciaux itinérants, Force de Vente® est utilisable sur tout smartphone ou tablette sous Android. Simplicité et efficacité !!!!



✓ 100 % nomade

Grâce à son puissant module de synchronisation à distance, Force de Vente® est utilisable sur tout Smartphone ou Tablette sous Android.

Une simple connexion GPRS, 3G ou Wifi permet de synchroniser ses données aussi bien dans le sens serveur/nomade que nomade/serveur.



✓ Suivi efficace des commerciaux

Quel responsable commercial ne s'est jamais arraché les cheveux pour récupérer les rapports de visite, le planning de ses commerciaux ?.

Avec Sales Force de Vente®, en 1 clic, vous pouvez consulter le planning de l'ensemble de vos commerciaux (en une seule vue), analyser les comptes-rendus de visite, détectez des affaires potentielles, prévoir votre potentiel de chiffre d'affaires, etc...



✓ Un logiciel de CRM apprécié et utilisé

Combien de projets de CRM ont avorté car trop complexes, trop onéreux, et surtout, boudés par les commerciaux.

Avec Force de Vente®, aucun risque !!! Il va à l'essentiel et apporte aux commerciaux un outil efficace, sans fonctionnalités chronophages. Il devient un précieux compagnon au quotidien !!!



✓ Optimisation des tournées

Dans Force de Vente®, chaque commercial pourra organiser sa prochaine tournée commerciale en fonction du secteur, bien sûr, mais surtout en fonction d'une notion de fréquence de visite inscrite dans la fiche client.

Il pourra ainsi repérer très facilement quels sont les clients à visiter, filtrer éventuellement sur les plus importants en chiffre d'affaires, puis en quelques clics, prendre rendez-vous, envoyer un mail, créer une tâche, etc...

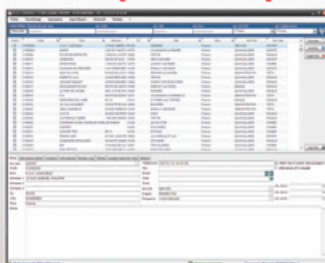
Force de Vente

Logiciel de CRM/SFA, gestion des forces de vente itinérantes

Fonctionnalités

- . Synchronisation des données à distance grâce à FdVSynchro (via GPRS, 3G, WiFi, etc...),
- . Aucune limite sur le nombre d'enregistrements dans chaque base (client, contact, planning, etc...),
- . Gestion très complète des informations clients et contacts,
- . Optimisation des tournées commerciales avec notion de fréquence de visite par client,
- . Saisie des comptes-rendus de visite suite à un rendez-vous directement sur le planning ou dans la fiche client (compte rendu paramétrable en fonction des besoins de l'entreprise),
- . Outil de communication interne (module notes internes),
- . Gestion des Affaires,
- . Module Informations Métiers (création personnalisée de champs spécifiques à renseigner (sans limite)),
- . Gestion des Tâches à faire,
- . Groupware très élaboré (droits d'accès),
- . Importation via Excel des clients, contacts, chiffres d'affaires,
- . Réorganisation commerciale (changement de secteurs géographiques, affectations des commerciaux aux clients),
- . Gestion des tâches à faire par client (envoi de doc, de catalogue, appeler, envoyer mail, etc...),
- . Planning graphique avec tâches représentées par rectangle de couleur agrandissables et déplaçables à volonté,
- . Saisie des tâches des différentes ressources en 1 clic grâce à un glisser/déposer,
- . Codification des types de tâches par couleur,
- . Verrouillage des tâches,
- . Gestion des cycles de répétition des tâches,
- . Duplication des tâches,
- . Déplacement, copie des tâches en 1 clic,
- . Gestion des clients et des contacts,
- . Pour une même ressource, cumul des tâches possible sur une même plage horaire (exemple : personne d'astreinte sur toute la journée (permanence téléphonique) et différentes tâches à accomplir sur cette même journée),
- . Affichage personnalisé du Planning (sélection en 1 clic des ressources à consulter),

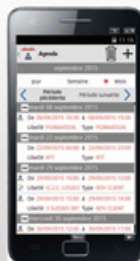
Quelques captures d'écran de Force de Vente®



Fenêtre principale



Sur Smartphone



Planning collaboratif



Compte-rendu de visite