

✔ Vous êtes sales/marketing manager

Visualisez proactivement chaque opportunité, où qu'elle soit.

Définissez un cap clair pour les commerciaux, débloquez le plein potentiel de vos données commerciales en identifiant vos opportunités rentables en un clin d'œil, visualisez immédiatement les résultats potentiels de votre plan d'action commercial.

SalesVisionary crée des rapports tactiques et stratégiques détaillés et facilite la mise en œuvre d'un plan d'action commercial ciblé, taillé sur mesure pour chaque vendeur, chaque client, chaque région.



✔ Un audit commercial complet, facile à lire

Visualisez en un coup d'œil les analyses en profondeur des tendances, déviations et opportunités pour chaque secteur, profil de clients, vendeur, produit et affinez les résultats selon les concurrents en présence. Pour qu'il ne vous reste plus qu'à agir.

✔ Des alertes automatiques selon vos besoins

Chaque section, analyse, visuel de SalesVisionary peut être configuré pour vous envoyer une alerte immédiatement et automatiquement.

✔ Des analyses approfondies pour des possibilités infinies

Appliquez des filtres personnalisés sur chacune de vos analyses et ne gardez plus aucune question sans réponse. Comparez toutes les données que vous voulez, quand vous le voulez, à chaque écran.

✔ Un plan commercial et marketing prêt à l'emploi

Toutes vos opportunités de vente sont classées par ordre de priorité selon une multitude de critères stratégiques. Parce que certaines ventes n'attendent pas, et que le focus sur les opportunités à plus haut potentiel de succès est gage de résultats, de vitesse et de maîtrise.

✔ Un module 3G & Best of, pour suivre les performances des vendeurs

Suivez l'évolution détaillée des résultats des vendeurs selon l'angle prospection, fidélisation et croissance des clients à potentiel, partagez les clés de succès individuels et fixez les bons indicateurs. Pour une équipe encore plus soudée et motivée.

✔ Un module entier dédié à votre budget et au suivi des objectifs

Dès octobre de chaque année, SalesVisionary génère un plan budgétaire pour l'année suivante en se basant sur les résultats effectifs du passé, les tendances du marché, le potentiel de chaque client et les performances de chaque vendeur. Pour des résultats YTD limpides et des actions correctives appropriées.