

Przedstawiciel Handlowy enova365

Nowoczesne oprogramowanie biznesowe powinno wspierać funkcjonowanie przedsiębiorstwa we wszystkich jego obszarach. Obecnie znaczna część pracowników wykonuje swoją pracę poza siedzibą firmy. Do tej grupy należą przedstawiciele handlowi, których praca w większości opiera się na bezpośrednich spotkaniach z Klientami.

Z myślą o nich powstał moduł Przedstawiciel Handlowy - nowoczesna aplikacja łącząca w sobie najbardziej przydatne w codziennej pracy handlowca funkcje systemu enova365, dostępna na urządzenia mobilne: tablety i smartfony.

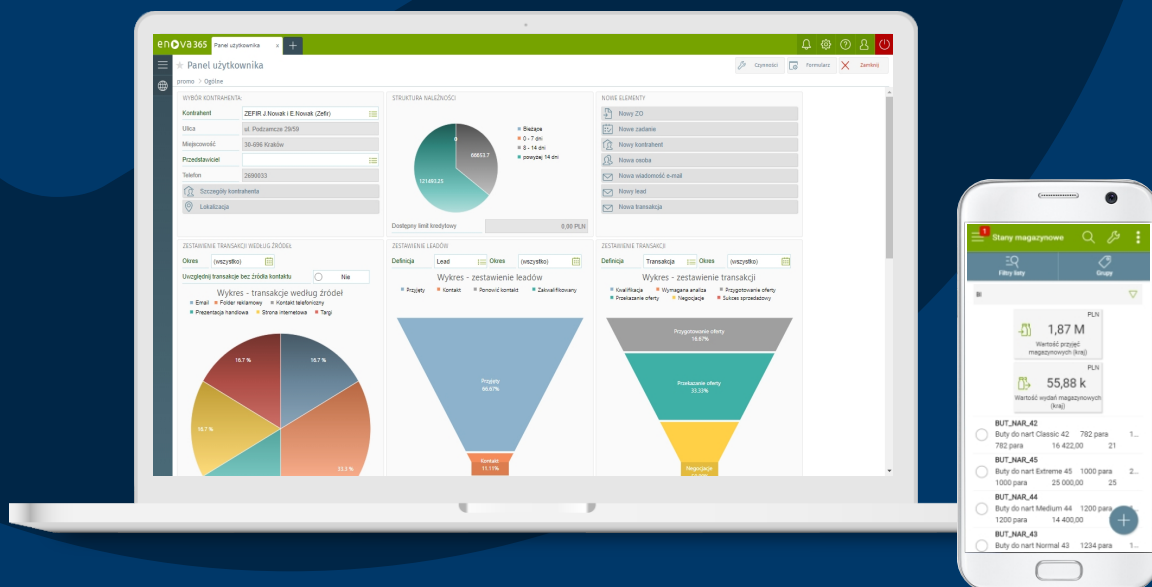
Mobilna obsługa procesów sprzedażowych

Moduł Przedstawiciel Handlowy to nowoczesne narzędzie wspierające pracę handlowca poza siedzibą firmy, skupiające się wokół działań poprzedzających sprzedaż i dostawę towarów.

Rozwiązanie pozwala

- ✓ tworzyć cenniki,
- ✓ określać szczegółowe rabaty,
- ✓ przygotowywać oferty na urządzeniu mobilnym, bezpośrednio w trakcie spotkania z Klientem,
- ✓ rejestrować zamówienia od Klienta,
- ✓ na bieżąco śledzić stopień ich realizacji,
- ✓ kontrolować stan zamówień oraz zapłaty.

Sprzedawca posiada stały dostęp do pełnej historii kontaktu i zamówień, dzięki czemu może skutecznie budować i utrzymywać relacje z Kontrahentem.



Korzyści

Zarządzanie wizytami handlowymi

Przedstawiciel Handlowy zapewnia mobilny dostęp do informacji o planowanych i realizowanych wizytach, a integracja z Google Maps wspomaga planowanie tras.

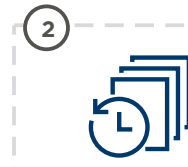
Funkcja „Wizyty” umożliwia gromadzenie i zarządzanie informacjami, które dotyczą kontrahenta, lokalizacji, stanu i etapu zamówienia oraz planowanej daty jego realizacji.

Relacje z Klientami są klasyfikowane do poszczególnych etapów: pierwszy kontakt, oferta/negocjacje, zaakceptowana oferta, sprzedaż, niepowodzenie. Wszelkie aktywności związane z wizytami handlowymi mogą zostać zintegrowane z kalendarzem Google.

Wykorzystanie nowoczesnego narzędzia, jakim jest moduł enova365 Przedstawiciel Handlowy, pozwoli na podniesienie jakości i wydajności pracy, a także zapewni firmie najwyższą jakość obsługi Klientów oraz wzmocni jej pozytywny wizerunek.



1
praca z dowolnego miejsca, o dowolnej porze, na preferowanym przez użytkownika urządzeniu (laptop, smartfon, tablet)



2
szybka weryfikacja poprawności danych nowego kontrahenta przez pobierane danych z bazy GUS, nowa jakość obsługi Klienta



3
zdalne monitorowanie realizacji zamówień



4
bieżąca kontrola stanu zapłat



5
sprawne planowanie i realizowanie wizyt u Klientów

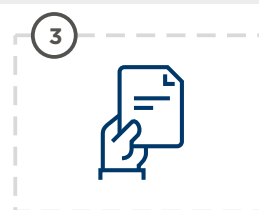
Możliwości



1
rejestracja zdarzeń i zadań dostępna w dowolnym momencie



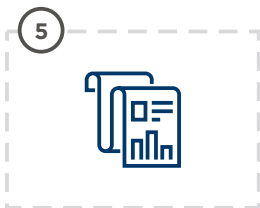
2
wystawianie dokumentów handlowych: ofert, zamówień



3
przeglądanie dokumentów takich jak faktury, oferty i zamówienia od dostawców



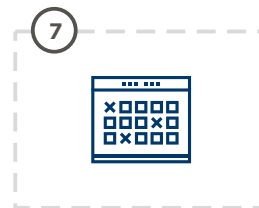
4
prowadzenie i rejestracja korespondencji (wbudowany Klient poczty e-mail)



5
tworzenie cenników, rejestrowanie rabatów



6
przeglądanie i analiza zestawień



7
integracja z kalendarzem Google



8
wyznaczanie tras przy pomocy Google Maps