

Solutions de pilotage

Client:

Secteur: fournisseur de solutions de pilotage
et contrôle des investissements et des projets
CA: Moins de 0.1 mds euros

Contexte

- Société en pleine croissance, les dirigeants ont fait le choix d'implémenter Salesforce dans un but d'uniformisation des processus métiers
- Utilisation d'un outil unique pour l'ensemble des forces de vente
- Faciliter le pilotage des activités commerciales : le partage des informations permet aux utilisateurs de consolider leurs activités à travers l'exécution de rapports

Objectifs:

1. Accélérer le processus de *Lead Generation* à travers l'utilisation de campagne marketing
2. Améliorer l'efficacité commerciales
3. Contrôler le processus de renouvellement des contrats
4. Partager un outil unique pour l'ensemble des utilisateurs européens
5. Automatisation des processus de prévisions/*forecast*

Résultats

- Utilisation d'une base de données unique et partagée par l'ensemble des utilisateurs européens (France, Italie, Angleterre, Finlande)
- Mise en place de rapports personnalisés et utilisation des fonctionnalités Prévisions avancées de SFDC

Réalisations

Mise en place de la solution Salesforce dans un QuickStart de 5jours

Dans l'environnement Salesforce

- Revue des exigences métiers pour déterminer les principales solutions
- Intégration de la fonctionnalité *Web To Lead* : enregistrement automatique des pistes dans la solution Booster
- Configuration de l'application Salesforce et réalisation d'une première revue pour valider les premiers éléments de la configuration
- Détermination des quotas pour chaque utilisateur permettant l'utilisation des prévisions avancées par trimestres et par équipes de vente
- Déterminer la gestion des processus d'une opportunité

Intégration des données et application tiers

- Utilisation d'un fichier en .csv contenant les comptes et contacts à importer dans Salesforce.com
- Mise en place de règles et de stratégies lors de l'extraction des données de l'application tiers
- Mise en place du connecteur Outlook pour faciliter la synchronisation des emails entrants et sortants

Technologie

- Salesforce Professional edition
- Utilisation de l'Import Wizard pour l'intégration des données
- Connect for Outlook

