

Client: Direction Administratif Transaction

Contexte

L'objectif stratégique de la solution est de piloter l'audit, la formation et le coaching du réseau des Points de Vente du client.

Harmonisation des processus métier des directeurs d'agence

Standardisation des indicateurs de performance

Création du fichier Point de Vente et suivi des indicateurs interne « Prisme »

Aide au pilotage des équipes de la DAT par la mise en place de rapports

Objectifs :

1. Déployer une solution efficace rapidement
2. Homogénéisation des processus de qualification et de gestion des agences Foncia
3. Suivi et mesure de la performance des actions mise en œuvre sur les Points de Vente

Résultats

- Mise en place d'une solution Force.com
- Déploiement de la solution auprès d'un dizaine d'utilisateurs appartenant aux 3 fonctions de la Direction Administratif et Transaction (Audit, Coaching, Formation)

Réalisations

- 1 Mise en place des objets personnalisés : Audit, Coaching Formation et Prisme.
- 2 Personnalisation des objets standard: Compte, Contact, Activité, Rapport
- 3 Mise en place du reporting opérationnel et du reporting de direction.
- 4 Importation trimestrielle des indicateurs clés de performance : Prisme

Technologie

- Force.com



salesforce.com