

# JD EDWARDS ENTERPRISEONE

## Sales Force Automation

### Gestion des Forces de Vente

**ORACLE**

**JD EDWARDS ENTERPRISEONE**

*Faites baisser le coût des ventes.*

*Faites augmenter le taux de conclusion.*

*Raccourcissez le cycle de vente.*

#### **Problème : améliorer l'efficacité des forces de vente**

Demandez à une société quels sont ses objectifs, vous ne serez pas surpris de trouver en tête de liste : augmenter les revenus. L'atteinte de cet objectif est généralement conditionnée par le succès des forces de vente. Or, pour être efficaces, les vendeurs doivent comprendre les besoins de leurs clients et de leurs prospects, bien communiquer et gérer efficacement tout l'éventail des informations sur les comptes dont ils s'occupent et sur les opportunités de vente.

Lorsqu'ils sont accaparés par les tâches administratives, les vendeurs passent moins de temps en face à face avec les clients et les prospects – ce qui entraîne une baisse de la probabilité de conclure des ventes et une augmentation du coût des ventes. En l'absence d'outils simples d'emploi, des informations se perdent et le cycle de vente dure plus longtemps.

Le besoin d'accroître l'efficacité des ventes ne s'arrête pas au seuil de la porte du bureau. La force de vente mobile doit pouvoir apporter rapidement les réponses personnalisées et précises permettant de conclure l'affaire ou de servir le client – qu'elle soit dans un avion en train de préparer une visite ou qu'elle soit en train de créer un devis complexe sur le site du client.

#### **Solution : conclure plus vite des affaires plus grosses avec JD Edwards EnterpriseOne**

Le produit JD Edwards EnterpriseOne Sales Force Automation d'Oracle offre des fonctionnalités Web permettant de recueillir toutes les informations utiles sur les prospects et les clients. Il assiste le personnel des ventes et fournit aux responsables des informations sur les revenus et les opportunités.

Au niveau compte, les vendeurs peuvent garder la trace des contacts, des activités et de toutes les interactions (coups de téléphone, emails ou rencontres), et enregistrer des détails sur les besoins en produits et services de chaque client. Ils ont accès à l'information aussi bien lorsqu'ils sont à leur bureau que lorsqu'ils sont sur les routes, via un ordinateur portable. Par conséquent, ils exploitent leur temps de manière très productive.

Vous pouvez suivre les affaires par employé, territoire ou secteur et transformer facilement des affaires qualifiées en opportunités de vente. Lorsque des opportunités sont identifiées, vos vendeurs peuvent y associer plusieurs contacts/prescripteurs et suivre des indicateurs clé tels que le revenu potentiel, la date de conclusion, la probabilité de conclusion et la progression des ventes. Ils peuvent rapidement générer des propositions et des devis cohérents et précis pour chaque opportunité, de façon à aider à conclure l'affaire.

Sales Force Automation est disponible en mode déconnecté. Les professionnels des ventes ont accès en temps réel aux informations critiques qui leur sont nécessaires pour conclure l'affaire. Comme ils ne peuvent pas être connectés en permanence, le produit JD Edwards

EnterpriseOne Mobile Sales d'Oracle les assiste au cours d'interactions critiques avec le client, leur apportant toutes les fonctionnalités clé de vente et de gestion de compte qui sont présentes dans Sales Force Automation. Lorsqu'ils travaillent hors ligne, les vendeurs sur le terrain peuvent continuer à gérer les affaires, les comptes, les contacts, les activités, les devis, les prévisions et les commandes.

Lorsqu'une vente est conclue, les vendeurs peuvent créer et traiter des commandes directement dans Oracle JD Edwards EnterpriseOne Supply Chain Management, qui intègre toutes les activités relatives aux commandes : exécution, préparation, livraison et facturation.

Sales Force Automation apporte une assistance tout au long du processus de vente – de la génération initiale de l'affaire à la conclusion finale de la vente en passant par le développement de l'opportunité. Vos vendeurs disposent de ce dont ils ont besoin pour faire augmenter le taux de conclusion tout en faisant baisser le coût des ventes. Vos responsables peuvent facilement analyser les informations dont ils ont besoin pour s'assurer que leurs équipes sont sur la voie de la réalisation de leurs objectifs de revenus.

### **Principales caractéristiques/fonctionnalités**

- Gestion de l'affaire à l'encaissement
- Prévisions
- Gestion des comptes et des activités
- Gestion des ventes et reporting

### **Intégration de la solution**

- Customer Relationship Management
  - Mobile Sales
  - Service Management & Case Management
  - Multichannel Interaction Manager
- Supply Chain Management
  - Sales Order Management
  - Manufacturing & Logistics
- Supply Chain Planning
  - Demand Consensus
  - Order Promising
  - Customer Order Management

Copyright 2004, 2005 Oracle. Tous droits réservés.

Le présent document est uniquement fourni à titre informatif, et les informations qu'il contient peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Oracle Corporation ne garantit pas que ce document est exempt d'erreurs, ni qu'il est sujet à des garanties ou conditions, qu'elles soient exprimées oralement ou impliquées par la législation, y compris à des garanties et conditions de commercialisation ou d'adaptation à un but particulier. Oracle Corporation se dégage expressément de toute responsabilité afférente à ce document et ce dernier n'entraîne aucune obligation contractuelle, que ce soit directement ou indirectement. Toute reproduction ou transmission de ce document, sous quelque forme et par quelque procédé que ce soit, quel qu'en soit l'usage, est interdite sans l'autorisation expresse d'Oracle Corporation.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft et Retek sont des marques déposées d'Oracle Corporation et/ou de ses filiales. Tout autre nom peut être une marque déposée de son propriétaire.