

Le Sales Cloud

“Grâce au Sales Cloud, nous avons augmenté la productivité de notre équipe ainsi que la rapidité des ventes.”

— Bill Murphy
General Manager
BT Business

Diriger un service commercial productif est une mission sans répit : essayer de développer votre activité, mettre en place des processus de vente efficaces et fournir à vos commerciaux les outils dont ils ont besoin pour réussir. Dans la conjoncture actuelle, comment permettre à vos commerciaux de consacrer plus de temps à leurs clients tout en les incitant à collaborer et à vendre en équipe? Et comment faire pour tout concilier avec moins d'argent, moins de ressources et moins de risques?

Aujourd'hui, de nombreuses organisations commerciales se tournent vers Internet, le « cloud », pour accéder plus facilement et plus rapidement aux objets et services dont elles ont besoin pour renforcer leurs relations avec les clients, tout en évitant les dépenses et les risques associés aux logiciels traditionnels. Internet connecte les chargés d'affaires à des informations, des collègues, des partenaires et des prospects qu'ils n'auraient sans doute jamais rencontrés autrement.

En transférant leurs opérations de vente sur Internet, les entreprises offrent à leurs commerciaux les outils nécessaires pour vendre plus efficacement, tout en étant plus productifs et dans un esprit collaboratif. Résultat : les relations avec les clients sont renforcées, les taux de transformation accrus et les affaires conclues plus nombreuses.

Bienvenue dans le Sales Cloud.



L'application de vente la plus appréciée au monde

Plus de 63 200 clients salesforce.com à travers le monde font confiance à l'application de vente Sales Cloud. Salesforce.com a créé le Sales Cloud il y a 10 ans avec l'idée qu'utiliser une application de vente devait être aussi simple qu'acheter un livre sur Amazon.com. Aujourd'hui, le Web est présent partout et met en relation des millions d'internautes, via des réseaux sociaux et communautaires en ligne. Naturellement, le Sales Cloud s'est lui aussi développé.

Avec le Sales Cloud, vous avez accès à toutes les fonctions CRM signées salesforce.com, ainsi qu'à des outils professionnels de mise en relation que vos chargés d'affaires pourront utiliser pour créer des relations plus solides avec leurs vastes communautés de collègues, partenaires et prospects.

Et grâce à notre modèle de cloud computing, le Sales Cloud libère les entreprises des coûts cachés, des taux d'échec élevés, des risques inacceptables et des mises en œuvre fastidieuses liés aux logiciels de CRM traditionnels. Mais jugez par vous-même. Dans une étude récente menée par le cabinet indépendant MarketTools Inc., 3 500 clients salesforce.com ont signalé des améliorations de 27 % en moyenne du taux de transformation des ventes, 33 % de la productivité des ventes, 34 % du chiffre d'affaires et 52 % du volume de pistes.

“Le Sales Cloud améliore l'efficacité de notre personnel au quotidien.”

— Phil Spalding
Broker Development Manager
Allianz Commercial

Tout ce dont vous avez besoin en un seul et même endroit.

Avec le Sales Cloud, complet et facile à personnaliser, gérez plus efficacement les ressources humaines et les processus. Vos chargés d'affaires disposeront de tous les outils indispensables pour construire des relations durables et conclure plus d'affaires. Les responsables voient en temps réel les performances de vente de l'équipe et peuvent immédiatement apporter des modifications, en fonction de l'évolution du marché.

- :: **Comptes et contacts** : optimisez la productivité des chargés d'affaires en leur offrant une vue globale de chaque client, pour une connaissance parfaite de chaque compte et contact.
- :: **Pistes et campagnes** : gérez votre marketing parallèlement à vos ventes. Le Sales Cloud est le centre de contrôle de la gestion et du suivi des campagnes multicanaux, de la piste à la clôture.
- :: **Opportunités** : mettez à jour les informations concernant les affaires, enregistrez les interactions avec les clients et surveillez la concurrence d'un seul et même endroit. En un clin d'œil, vous connaîtrez tous les événements en rapport avec cette affaire importante.
- :: **Prévisions et analyses** : obtenez une vue complète et instantanée de votre activité. Responsables, cadres et même commerciaux ne sont qu'à quelques clics des informations dont ils ont besoin pour prendre la bonne décision et prévoir avec précision les ventes à venir.
- :: **Approbations et workflow en temps réel** : simplifiez les approbations de prix afin d'accélérer le cycle des affaires et automatisez les tâches de suivi pour dynamiser l'efficacité des ventes. Maintenant, vous faites des affaires.
- :: **Messagerie intégrée et productivité au bureau** : centralisez les applications bureautiques que vos collaborateurs utilisent le plus fréquemment ; ils auront ainsi plus de temps à consacrer à la vente proprement dite. Le Sales Cloud fonctionne de façon transparente avec Microsoft Office, Lotus Notes et Google Apps.
- :: **Bibliothèque de contenu intégrée** : vos chargés d'affaires accèdent plus facilement et plus rapidement aux meilleures présentations et brochures commerciales, et concluent plus de ventes. Partagez les techniques les plus efficaces avec l'ensemble de l'équipe, restez en contact avec les cadres tout en leur permettant de vendre de façon plus confiante.
- :: **Les meilleures solutions** : sachez exploiter toute l'expertise collective de votre entreprise. Vos chargés d'affaires peuvent rechercher des affaires semblables à celles sur lesquelles ils travaillent, consulter un expert et trouver le contenu approprié pour conclure une affaire spécifique.
- :: **Partenaires** : profitez d'une extraordinaire visibilité en temps réel de tous vos canaux. Partagez des informations et collaborez instantanément avec vos partenaires à propos des contacts, affaires, opportunités et produits.
- :: **AppExchange** : étendez le Sales Cloud au-delà du CRM aux services financiers, aux ressources humaines ou bien aux analyses. Naviguez parmi des centaines d'applications préintégrées sur la boutique en ligne AppExchange. Essayez celles qui vous intéressent et achetez quand vous le souhaitez.

Pensez salesforce.com

Vous ne ferez pas d'affaires si vous utilisez des technologies dépassées, coûteuses et complexes. Pour atteindre les clients aujourd'hui, vous avez besoin d'Internet. Et de toute la puissance du cloud computing natif de Salesforce CRM et de la plate-forme Force.com. Seul le Sales Cloud rassemble au même endroit tout ce dont les chargés d'affaires ont besoin pour vendre. L'accès est garanti partout, à tout moment et à partir de n'importe quel périphérique. Nous sommes le leader du cloud computing d'entreprise depuis 1999. D'autres leaders de l'industrie tels que Cisco, Dell et NBC Universal nous font confiance pour les aider à améliorer leur réussite commerciale.

C'est pourquoi Salesforce CRM est l'application de vente la plus populaire parmi les organisations commerciales de toutes tailles.

Décrochez plus d'affaires grâce au Sales Cloud. Lancez-vous dès aujourd'hui.

Pour prendre part au Sales Cloud, rendez-vous sur
www.salesforce.com/salescloud

Pour plus d'informations
Contactez votre responsable de compte pour découvrir comment nous pouvons vous aider à accélérer votre réussite en matière de CRM.

Corporate Headquarters
The Landmark @ One Market
Suite 300
San Francisco, CA, 94105
United States

1-800-NO-SOFTWARE
www.salesforce.com

salesforce.com 
Success. Not Software.

Copyright ©2009,salesforce.com,inc.All rights reserved.Salesforce.com and the "no software" logo are registered trademarks of salesforce.com,inc., and salesforce.com owns other registered and unregistered trademarks. Other names used herein may be trademarks of their respective owners.