

# COMARCH SFA MOBILE SALES FORCE



# DESCRIPTION DE LA SOLUTION

Au sein d'une entreprise, avoir des équipes commerciales ou techniques, mobiles et réparties sur tout un territoire est un défi organisationnel majeur. S'ajoute à cela la rotation fréquente du personnel. Pour relever ces défis, il faut un outil qui, d'une part, permet de contrôler ces équipes, et d'autre part, fournit un support pour ces personnes travaillant sur le terrain au service de la clientèle.

Comarch SFA mobile Sales Force Apps est un outil fiable et complet pour une gestion efficace des forces de vente mobiles qui opèrent sur des canaux de vente traditionnels et modernes. D'une part, la solution prend en charge les commerciaux dans leur travail quotidien, et d'autre part, elle contribue à la gestion efficace et efficiente de la totalité de l'équipe de vente

C'est un système pour l'automatisation des force de vente disponible sur les smartphones et tablettes sous Android et iOS. Afin de répondre aux attentes des commerciaux, du marketing et de la logistique, Comarch SFA mobile Sales Force Apps fournit les applications respectives en fonction de la portée de la responsabilité de ses utilisateurs individuels.

Cela inclut :

**MOBILE SALES FORCE**  
un module dédié aux  
commerciaux



**MOBILE MANAGER**  
Module mobile pour les  
managers



**ONLINE MANAGER**  
un module web dédié aux  
managers



**ONLINE ADMINISTRATOR**  
module pour les autres  
utilisateurs (incluant  
les administrateurs, le  
marketing et la logistique)

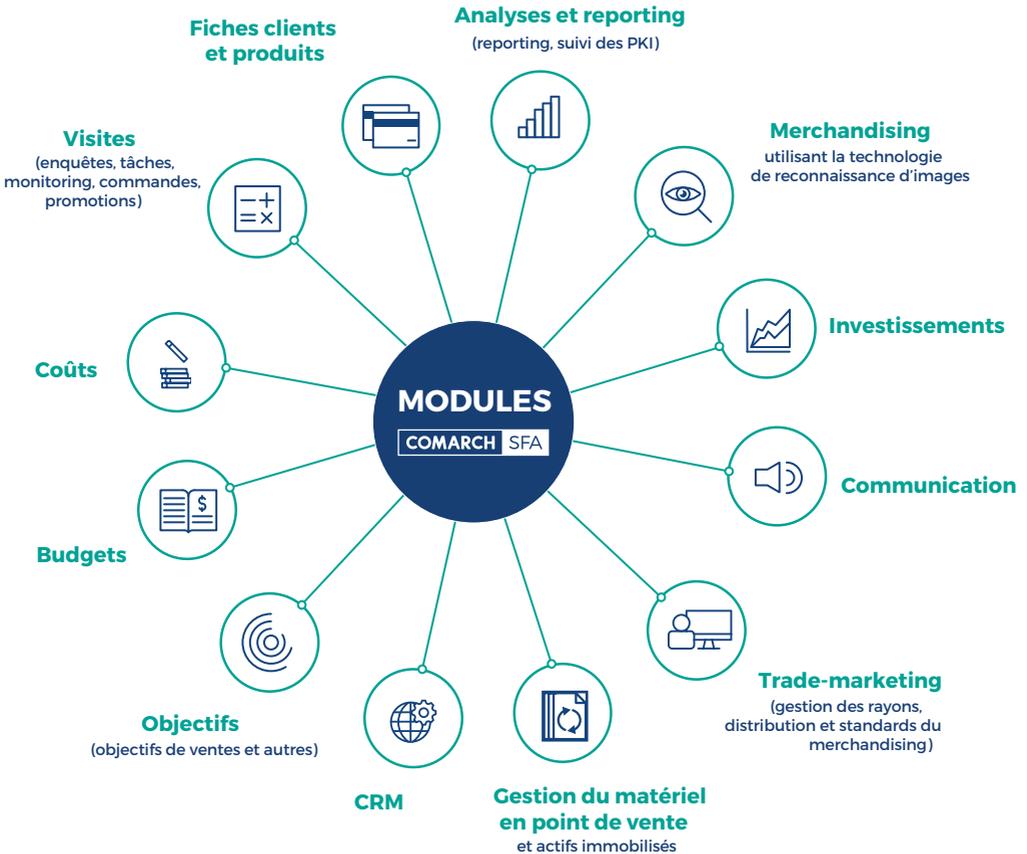


L'avantage de la solution est l'intégration avec les autres produits et services de Comarch - Comarch SFA Online Distribution (intégration et plateforme de reporting) et Comarch SFA Online Sales Support (application de reporting et communication avec les partenaires commerciaux).

# FONCTIONNALITÉS CLÉS

Comarch SFA mobile Sales Force Apps propose un certain nombre de modules fonctionnels qui permettent un support complet des processus de vente et du marketing pour une entreprise de production ou un réseau de distribution.

Les modules les plus importants sont:



# AVANTAGES

La possibilité de **réagir immédiatement** selon les résultats et l'évolution du marché



**AUGMENTER L'EFFICACITÉ** des équipes commerciales



**Proposer la bonne offre** au bon client avec la possibilité de suivre la progression des ventes



**OPTIMISER** l'utilisation des PLV



**Utilisation totale** du potentiel des clients



Créer des ventes de produits et marques sélectionnés **en optimisant** l'utilisation de mécanismes promotionnels



## NOS CLIENTS

DIAGEO



BioMed



Grupa Żywiec



MARS

## A PROPOS DE COMARCH SFA

Comarch est un producteur et fournisseur de systèmes informatiques modernes qui améliorent les processus métiers. Depuis 22 ans, Comarch aide les entreprises à travers le monde à atteindre une meilleure rentabilité. Nous offrons entre autres des systèmes d'automatisation de la force de vente. Comarch a coopéré avec les leaders du marché de la grande consommation européenne et mondiale (par exemple Carlsberg, Red Bull, Diageo, Colgate-Palmolive) pour optimiser les processus de vente. Les systèmes clés que Comarch fournit aux forces de ventes sont les suivants: Mobile Sales Force, Online Sales Support and Trade Promotion Management. Grâce à la flexibilité et une approche individuelle, établir des liens efficaces entre les partenaires commerciaux et les clients est désormais possible

[contact@comarch.fr](mailto:contact@comarch.fr)

[www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)

**COMARCH**