



Comprendre les clients et établir avec eux des relations durables: ces facteurs de succès décisifs représentent en même temps des défis de taille dans le monde numérique, innovant et rapide d'aujourd'hui.

SAP Sales Cloud procure des expériences commerciales de premier ordre

Impliquez vos clients de manière ciblée et donnez à chaque interaction le poids nécessaire. Grâce à la gestion des activités sur tous les canaux, vous obtenez un historique client complet, constituant la base de toute activité de vente et de marketing ayant trait à la clientèle.

L'intégration avec votre application e-mail permet de transférer d'un simple clic les informations pertinentes du compte de messagerie vers le Sales Cloud. Les rendez-vous et les tâches sont eux aussi actualisés en permanence. Vous voyez en un coup d'œil ce que vous réserve la journée.

Avec le Sales Cloud, vous dotez votre équipe commerciale d'un outil idéal pour lui permettre de se concentrer sur la constitution de précieuses relations clients. Les tâches administratives inutiles sont réduites ou automatisées.

Le Sales Pipeline est toujours à jour et pertinent. Grâce à des recommandations issues de l'IA et à l'automatisation des tâches administratives, l'Opportunity Management et le Lead Management deviennent plus efficaces que jamais. L'accent est mis sur les bons leads et les bonnes opportunités, et le management est soutenu dans le processus décisionnel et la déduction d'autres mesures.

L'assistance mobile est une évidence et toutes les informations pertinentes sont donc disponibles à tout moment et en tout lieu. Les interactions avec les clients peuvent être directement saisies en déplacement et la planification intelligente des itinéraires aide le service extérieur à planifier ses rendez-vous.

Vos avantages

- Intégration standardisée via Integration Suite ou SAP PO
- Processus automatisés à l'aide de l'IA et du machine learning
- Travail mobile également possible hors ligne
- Processus inter-services transparents
- Intégration «out-of-the-box» avec les applications e-mail et Microsoft 365 (Office)
- Solution évolutive – développement de haut niveau par SAP
- Pas de frais d'exploitation et de maintenance

Raisons de changer

80% des CEO pensent que leur entreprise offre une expérience client de premier ordre, alors que seuls 8% des clients sont de cet avis.

Comblez cette lacune en mettant en place des processus commerciaux ciblés, structurés et orientés vers la clientèle. Proposez à vos clients exactement ce dont ils ont besoin, au moment où ils en ont besoin. Gérez les interactions avec les clients de façon rapide et efficace, en surpassant les attentes de la clientèle.

Discover & Prepare

Notre programme Discover & Prepare vous donne les outils nécessaires pour mener à bien vos projets en matière d'expérience client. Pour en savoir plus:



[Lien vers la fiche info D&P](#)



Faits et chiffres



Fonctions

Sales Execution

Donnez à votre organisation commerciale plus de temps pour cultiver les relations et interagir avec les clients. Avec SAP Sales Cloud, vous rationalisez et automatisez les principaux processus de vente et fournissez des recommandations perspicaces aux commerciaux.

- Sales & Field Sales Management: Account Management & Territory Management, Opportunities & Leads, Visit Management, Quote & Orders
- Sales Marketing
- Sales Content Management
- Pipeline and Forecasting
- Contract Lifecycle Management
- Expérience mobile transparente
- Tableaux de bord en temps réel et reporting prédictif

Sales Performance Management

Augmentez votre chiffre d'affaires et votre agilité grâce à un Sales Performance Management stratégique.

- SAP Commissions: rationalisez le management des rémunérations liées aux performances.
- SAP Territory et planification des objectifs de vente: permettez aux utilisateurs d'élaborer des zones de vente et des objectifs de vente intelligents
- SAP Agent Performance

Configure, Price and Quote

Convincez vos clients avec le bon produit, au bon prix et au bon moment. À cet effet, donnez à vos équipes de vente et à vos partenaires commerciaux les moyens de créer des offres idéales: pour des configurations de produits complexes, avec une tarification optimale et visuellement attrayantes. SAP CPQ s'intègre de façon transparente et accélère les ventes dans chaque canal.

Proposez à vos clients des offres dynamiques, susceptibles de maximiser le chiffre d'affaires, tout en améliorant la vitesse de conclusion des affaires et en protégeant votre marge.



Autres solutions dans la suite CX

SAP Commerce Cloud – webshop, gestion des produits, portail clients, front-end flexible, processus de vente

SAP Marketing Cloud – gestion des campagnes, segmentation, planification et automatisation du marketing

SAP Service Cloud – gestion des tickets, Omnichannel Engagement, service client, Self Services, SLA

SAP Customer Data Platform – profils clients, Customer Identity et Consent Management

SAP Customer Experience Portfolio

