



La numérisation dans les entreprises avance et fait exploser la demande de solutions CRM «data-driven». Salesforce Sales Cloud vous aide à optimiser vos processus.

**Avec ses capacités d'IA et d'analyse avancées, Salesforce Sales Cloud est leader dans le Customer Relation Management et l'automatisation des ventes. L'accent mis sur les expériences axées client vous aide à rationaliser les processus de vente et à fidéliser vos clients.** Grâce à une vue client à 360°, vous personnalisez les interactions, stimulez l'engagement et renforcez la fidélité. Vos équipes de vente peuvent anticiper les besoins et proposer des solutions de manière proactive afin de convertir les interactions en engagement significatif.

De plus, la plateforme centralisée de Sales Cloud consolide les données clients pour fournir aux équipes des informations en temps réel permettant d'améliorer l'efficacité, de prendre des décisions éclairées et de développer une stratégie personnalisée pour une croissance et une agilité continues. **En tant que partenaire Salesforce, Swisscom vous aide à implémenter Sales Cloud et vous garantit une intégration professionnelle selon les meilleures pratiques du secteur.**

## Vos avantages avec Salesforce Sales Cloud

### Processus de vente efficaces et automatisés

Nous ajustons les processus sur les standards et les besoins de votre secteur et améliorons ainsi la productivité et l'efficacité des ventes. Des workflows personnalisés viennent faciliter la conception et l'automatisation des processus commerciaux. Salesforce Sales Cloud optimise les opérations et rationalise les cycles de vente – votre équipe peut se concentrer sur la génération de revenus.



### Améliorer l'engagement client avec une vue à 360°

Nous fournissons une vue à 360° de vos clients en combinant différentes sources de données. Nous intégrons les préférences, les interactions et les demandes d'assistance au sein d'un profil standardisé, pour des interactions commerciales personnalisées et ciblées. Vous améliorez l'engagement de vos clients et permettez une satisfaction et une fidélité à long terme.



### Décisions «data-driven»

Sales Cloud peut exploiter les données et les analyses complètes sur les ventes, en s'appuyant sur l'IA, afin d'éclairer les décisions. Nous fournissons une analyse approfondie des données de vente, en identifiant les tendances, les opportunités et les points d'amélioration. Nous aidons à élaborer des stratégies «data-driven», à optimiser les approches commerciales et à stimuler la génération de revenus.



### Capacités mobiles pour une connectivité où et quand vous voulez

Fournissez des options mobiles à vos équipes de vente pour une connectivité et une réactivité sans faille. Nous veillons à ce que vos commerciaux puissent accéder à distance aux informations de vente clés, avec des mises à jour en temps réel et des interactions clients optimisées, où qu'ils se trouvent.



### Gestion des données clients selon les normes suisses

Grâce à l'architecture Hyperforce, hébergée en Suisse, nous garantissons la parfaite confidentialité de vos données. Nous veillons à ce qu'elles soient sécurisées et demeurent dans un cadre conforme aux réglementations locales et mondiales, comme le RGPD. Vous pouvez gérer en toute confiance vos informations clients tout en respectant la conformité réglementaire, un gage de confiance et de crédibilité.





## Comment fonctionne Salesforce Sales Cloud



Gestion des Contacts  
& Comptes



Gestion des Leads &  
Opportunités



Ventes  
collaboratives



Performance  
Analytique



Personnalisation &  
Automatisation



Accès  
Mobile



Capacités  
d'intégration

## Faits & chiffres

### Se lancer

Notre pack de services de base comprend des offres d'intégration essentielles pour vos premiers pas avec Salesforce Sales Cloud.

### Services de base

- Consultation initiale et évaluation des besoins
- Configuration et personnalisation
- Configuration des rapports de vente et des tableaux de bord
- Assainissement et migration des données
- Formation des utilisateurs et aide à l'adoption
- Gestion et optimisation des performances

### Boostez votre CRM

Améliorez l'implémentation de votre Salesforce Sales Cloud avec nos services optionnels.

### Options

- Configuration avancée des rapports et analyses
- Intégration de l'évaluation des leads
- Intégration avec des applications tierces (p. ex. marketing automation, ERP)
- Développement personnalisé et intégration AppExchange
- Configuration de la gestion des territoires
- Automatisation avancée des workflows et processus d'approbation
- Prise en charge de plusieurs langues et devises

### Complétez votre écosystème

Optimisez l'implémentation de votre Salesforce Sales Cloud avec nos services additionnels.

### Services additionnels

- Mapping du Customer Journey et optimisation des processus
- Amélioration des prévisions de vente et de la gestion du pipeline
- Configuration de la gestion des partenaires et des canaux
- Intégration du marketing automation et stratégie d'engagement
- Intégration du service client et de la gestion des cas
- Développement et déploiement d'applications mobiles
- Maintenance et support ou Full Managed Services

Pour en savoir plus et contacter nos experts, rendez-vous sur <https://swisscom.ch/salesforce>

Les informations contenues dans ce document ne constituent pas une offre ferme. Sous réserve de modifications.

Swisscom (Suisse) SA Enterprise Customers, P.O. Box, CH-3050 Berne, Téléphone 0800 800 900, [www.swisscom.ch/entreprise](http://www.swisscom.ch/entreprise)