



# ReimaginaPyme

Gestión de clientes y/o proveedores



# Gestión de clientes y/o proveedores – Dynamics 365 Sales Professional

## Funcionalidades contempladas

- Gestión de clientes
- Gestión de clientes potenciales (Leads)
- Gestión de oportunidades
- Acciones o tareas comerciales
- Reporting, planificación y seguimiento comercial
- Gestión documental - \*Tiene repositorio documental pero no es un Gestor Documental, para ello necesitamos integrarlo con SharePoint Online
- Alertas – \*Con Power Automate (incluido en la licencia) configuramos un flujo que envíe notificación a Teams, por correo...
- Diseño responsive
- Integración con diversas plataformas
- Cumplimiento



Dynamics 365  
Sales Professional

# Gestión de clientes y/o proveedores – Dynamics 365 Sales Professional



Ahora más que nunca, las empresas necesitan una herramienta de ventas que les ayude a adaptarse a la nueva normalidad de la venta digital. Comience con una solución optimizada de automatización de la fuerza de ventas que incluya lo esencial y funcione a la perfección con Office 365.

"En lugar de utilizar múltiples soluciones para atender a un cliente, nuestros asesores ahora tienen una sola herramienta para apoyar a todos sus clientes".  
**Mike Hewitt | Director de Transformación, Openwork**



## Conéctese y guíe a los clientes

Proporcione a los vendedores los pasos específicos necesarios para avanzar en un acuerdo y el contexto y el conocimiento para adaptar las interacciones con los clientes.



## Adaptarse a un entorno digital

Colabore en acuerdos con potentes capacidades de ventas que están integradas en herramientas familiares como Microsoft Outlook y Teams.



## Vende desde donde estés

Trabaje desde cualquier lugar con aplicaciones móviles modernas que proporcionan noticias contextuales, datos sociales y flujos de tareas.



## Reduzca los costos optimizando los procesos de ventas

Póngase en marcha rápidamente con aplicaciones que se pueden configurar para los procesos de ventas específicos de los vendedores.



El 88% de los clientes esperan **ventas personalizadas**



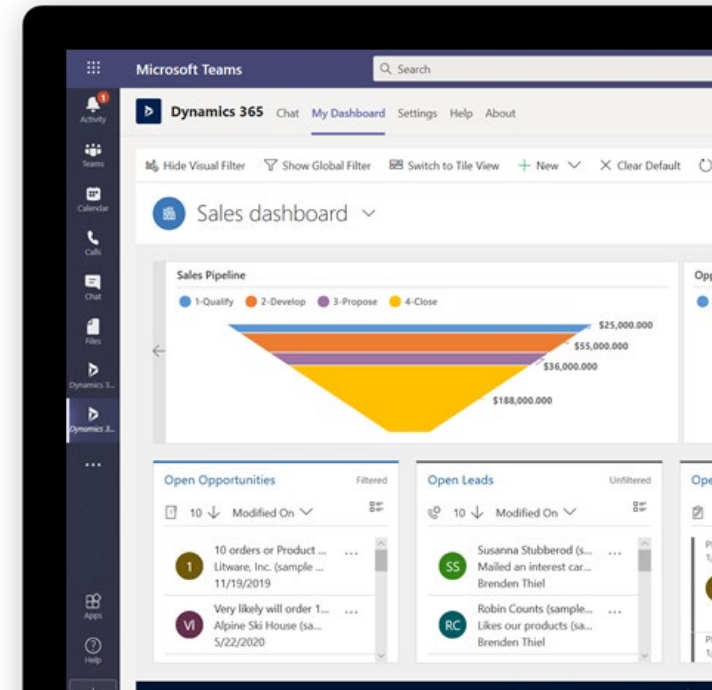
El 96% de los equipos de ventas B2B han cambiado total o parcialmente a **la venta remota** desde el primer trimestre de 2020.



El 60% de la fuerza laboral de los Estados Unidos **serán trabajadores móviles** para 2024



Los vendedores dedican solo el 32 % de su tiempo a vender.



[Dynamics 365 Sales Professional \(microsoft.com\)](https://microsoft.com)

# Gestión de clientes y/o proveedores – Dynamics 365 Sales Professional

## EJECUCIÓN DE VENTAS

Gestión de clientes potenciales y oportunidades

Listas de Marketing y campañas rápidas

Productos, listas de precios y paquetes de productos

Ofertas, pedidos y facturas

Detección de soluciones de enriquecimiento de datos y CPQ

Organigramas dinámicos

Aplicación móvil

## PERSONALIZACIÓN Y CAPACIDAD DE AMPLIACIÓN

Personalización de aplicaciones



## INTEGRACIÓN CON HERRAMIENTAS DE M365

Outlook

Exchange

Excel

Teams

OneDrive / SharePoint

OneNote

## INFORMES Y ANÁLISIS

Exportar a Excel, análisis avanzados con licencia de Power BI independiente

Informes de ventas y paneles en tiempo real