



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**



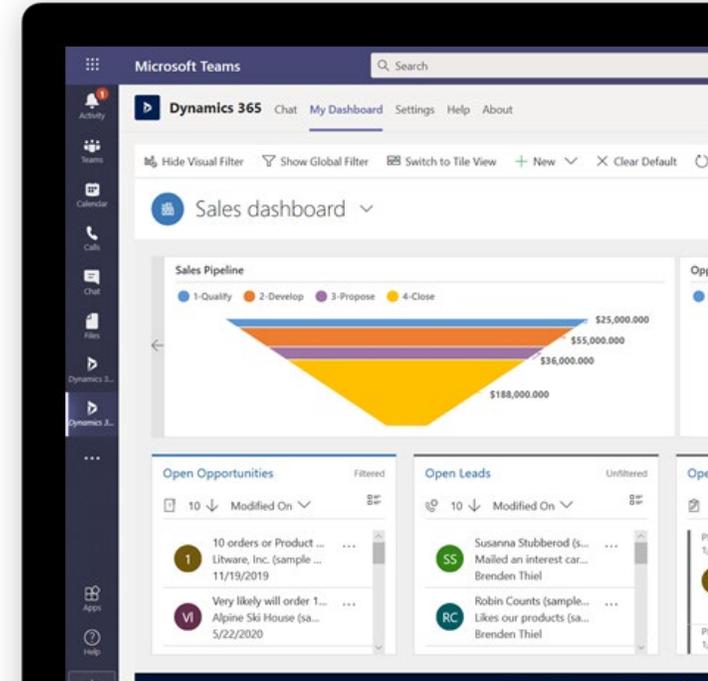
El 96% de los equipos de ventas B2B han cambiado total o parcialmente a **la venta remota** desde el primer trimestre de 2020.



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