



# Mobile CRM

TELEMATEL >



## Potencia tu productividad comercial

Una sencilla y potente herramienta CRM para aumentar la productividad de las ventas

CRM sencillo y potente, 100% integrado con el ERP de Telematel.



Seguimiento de la actividad comercial



Gestión de tareas pendientes y oportunidades



Registro sencillo y completo de toda la información comercial



Toda la información del cliente disponible



Es cloud, multi dispositivo, y seguro

## Algunas de las ventajas que ofrece esta completa herramienta:



### Información detallada en tiempo real

La actividad de gestión comercial se captura de forma fácil y sencilla, con todo detalle de tareas, tipo, organizaciones, contactos, las oportunidades y su importe. Se puede seguir la evolución del real vs el presupuesto por comercial.



### 100% integrado con el ERP de Telematel

Toda la información relevante de un cliente está accesible en un click: facturas, albaranes, impagos o efectos, oportunidades ganadas y perdidas, histórico de labor comercial y objetivos. ¿Cuándo está prevista la entrega del último pedido? Click.



### Más productividad, más ventas

El comercial podrá realizar ofertas en la misma visita, con las condiciones comerciales de cada cliente. Podrá planificar y ejecutar sus tareas con facilidad, y gestionar sus contactos y oportunidades de forma sencilla e intuitiva.

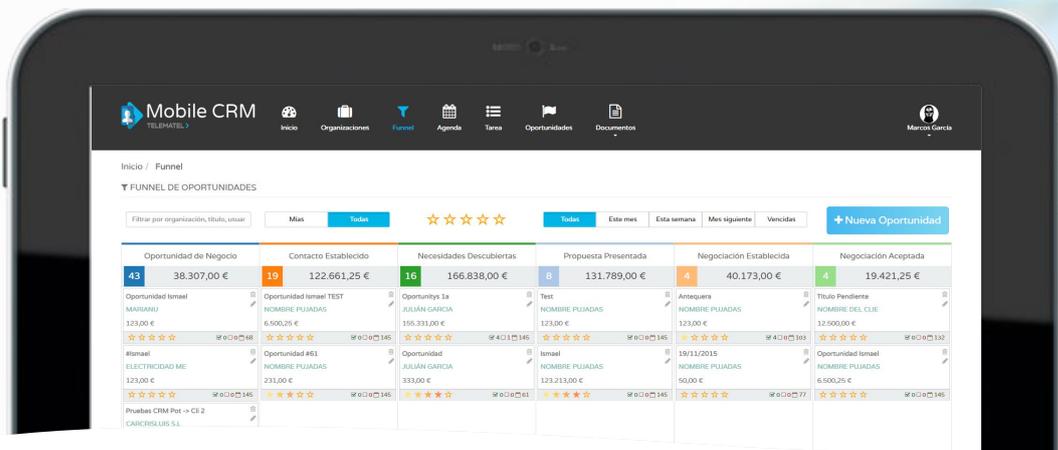


### La cartera de clientes es un activo de la empresa

Los clientes actuales y los potenciales están identificados en el CRM, para potenciar la labor comercial en nuevas incorporaciones, reasignación de zonas, planificación de campañas.

## CARACTERÍSTICAS CLAVE

- ✓ Es cloud, acceso 24hs desde cualquier dispositivo y seguro.
- ✓ 100% Integrado con el ERP del cliente, permitiendo tener toda la información del cliente, realizar ofertas, pedidos y poder compartir la base de datos de clientes y potenciales.
- ✓ Equipo de experto para ayudarle en su implantación.
- ✓ Servicios de Mejora Continua de Telematel: SW siempre actualizado, atención sin igual por parte de los especialistas, información y formación (26.000 horas de servicios al año).



## FUNCIONALIDADES CLAVE

### > Gestión de clientes actuales y potenciales

- Datos identificativos de cliente.
- Datos de relación comercial: facturación, documentos, servicios, histórico de relación.
- Gestión integrada de tareas y oportunidades por cliente.

### > Gestión de oportunidades

- Información de oportunidad, valoración y valor.
- Asignación de ofertas desde el ERP.
- Gestión por etapas (embudo) según gestión a realizar.
- Planificación de tareas para gestión de cuentas oportunidades.

### > Gestión de tareas

- Alta de tareas y su tipo por cliente y oportunidad. Bajas, edición.
- Planificación, agenda, reporte y avisos.

### > Seguimiento de actividad comercial y productividad por comercial

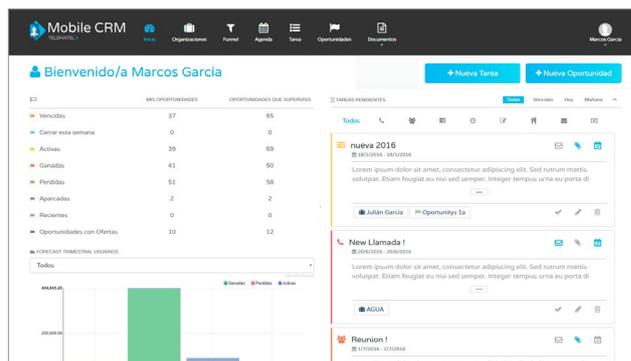
- Extracción ágil a Excel.
- Seguimiento de evolución real vs previsto.

### > Inteligencia comercial

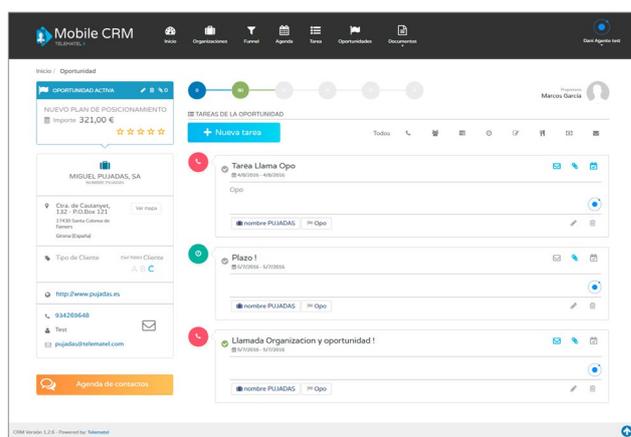
- Analítica completa con Telematel Analytics: información de valor, cuadros, comparativas, reportes, indicadores...

### > Productividad comercial

- Gestión ágil de equipos y supervisiones.
- Sistema de reporte, envío de mails.
- Usabilidad sin formación, intuitiva y sencilla.



Mobile CRM - Inicio



Mobile CRM - Oportunidad



¿Hablamos?

Especialistas en la Empresa Distribuidora y de Obras y Servicios desde 1988.

Soluciones | Servicios | Conocimiento | Digital

TELEMATEL  
Software

TELEMATEL  
Expertise

TELEMATEL  
Next

BARCELONA | MADRID | VALENCIA | MÉXICO DF

www.telematel.com | 902 36 18 34