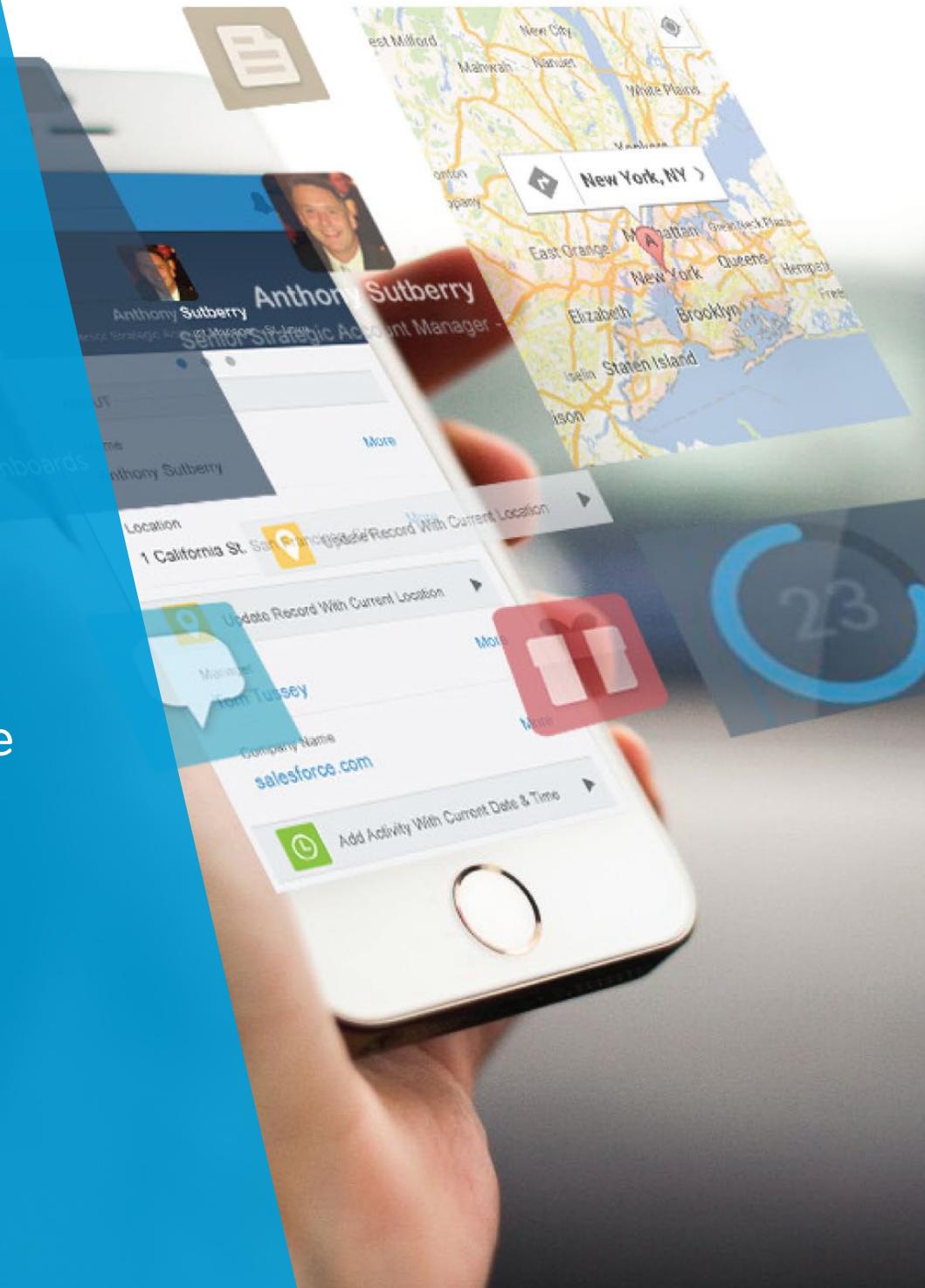


Les 10 avantages des forces de vente mobiles

Comment la mobilité booste l'efficacité de
vos forces de vente



VENTES. SERVICE. MARKETING. RÉUSSIR.



Quel que soit l'endroit où vous travaillez, vous êtes efficace si vous disposez de vos outils !

La révolution digitale a profondément impacté la façon de travailler des forces de vente. L'ère des chargés d'affaires isolés, aux bureaux alignés, est bel et bien derrière nous ! Les forces de vente sont sur le terrain : mobiles, connectées et autonomes. Elles pilotent l'ensemble de leurs activités du bout des doigts. Plus que jamais connectés grâce à nos terminaux mobiles, nous pouvons interagir à tout moment

avec nos homologues, nos collaborateurs et nos clients. Les entreprises intelligentes tirent parti de cette connectivité pour mettre en place des équipes mobiles à l'efficacité et aux performances hors pair. Grâce à cet e-book, découvrez les forces de vente « nouvelle génération » !

Sommaire

Les 10 avantages des forces de vente mobiles

- 05 | Des ventes accrues
- 06 | Une réactivité hors pair
- 07 | Des informations stratégiques toujours disponibles
- 08 | Un cycle de vente accéléré
- 09 | Un système administratif mobile
- 10 | Des informations plus pertinentes
- 11 | Des opérations rationalisées
- 12 | Une collaboration dynamique
- 13 | Toutes vos ressources accessibles en déplacement
- 14 | Une technologie simple pour une productivité optimale



Introduction

Les forces de vente à l'ère de la mobilité

Alors que la concurrence s'intensifie, vos forces de vente doivent se montrer plus performantes que jamais. Pour être efficaces et remporter des contrats, vos commerciaux doivent disposer d'informations complètes, pertinentes, à jour, et ce à tout moment. La solution ? Vous montrer particulièrement réactif, ajuster votre stratégie et vous équiper de solutions qui vous permettront de rester connecté. Déployez des équipes mobiles et offrez à vos forces de vente des conditions de travail optimales au quotidien.

Un système mobile de CRM offrira non seulement à vos chargés d'affaires plus de flexibilité et d'efficacité, mais il constituera également une solution éprouvée pour dynamiser vos ventes et augmenter votre chiffre d'affaires. Nous avons répertorié dans cet e-book les 10 avantages-clés de la mobilité des forces de vente. Laissez vos forces de vente vous étonner !



Avantage n° 1

Des ventes accrues

Commençons par le principal avantage : les forces de vente mobiles signent plus de contrats. D'après une étude récente menée par Innoppl Technologies, 65 % des commerciaux dont l'entreprise a opté pour une solution mobile de CRM ont atteint leurs objectifs, contre seulement 22 % dans les sociétés ne disposant pas de cette technologie. Soit un taux de réussite presque 3 fois supérieur !

Fini le temps perdu à rechercher des coordonnées égarées ou les notes de réunion non classées. Avec une solution de CRM mobile, les chargés d'affaires disposent à tout moment, en toute simplicité, de l'ensemble des informations leur permettant de conclure la vente. Ils ne perdent plus de temps et se consacrent entièrement aux activités stratégiques : recherche d'opportunités, contact de prospects... et bien sûr, signature de contrats !

L'univers professionnel au bout des doigts

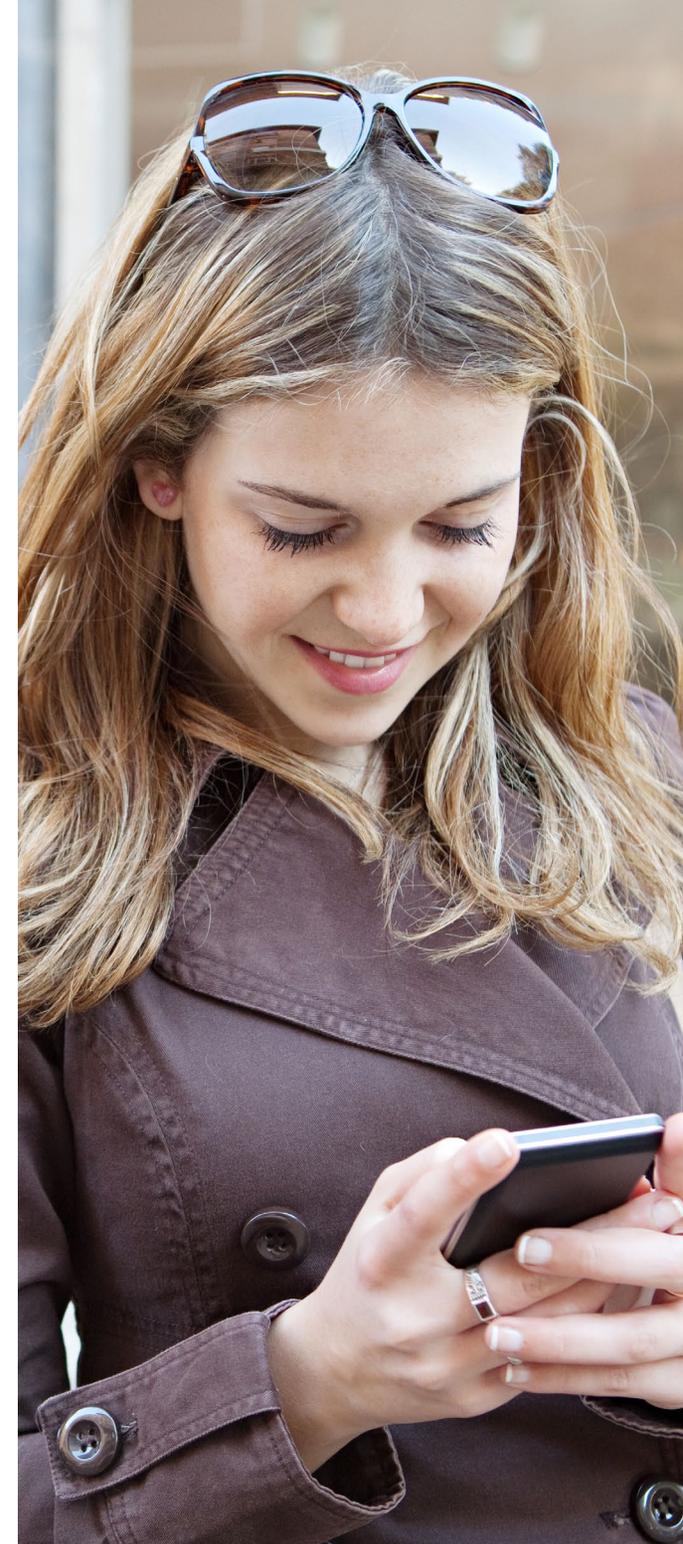
Qu'offre la plateforme de CRM mobile aux forces de vente ?

► **Dossiers de leads** ► **Suivi des activités** ► **Outils d'analyse**

Accédez, en déplacement, à l'ensemble de votre base de données prospects : toutes les coordonnées et informations de votre choix.

Restez connecté à vos prospects en accédant instantanément à l'historique de leurs interactions avec vos équipes. Recevez des alertes en temps réel, concernant les nouvelles requêtes clients ou les comportements d'achat.

Gardez un œil sur vos performances grâce à une vue synthétique des indicateurs clés, mis à jour en temps réel, et recevez le feedback instantané et personnalisé de votre manager.



Avantage n° 2

Une réactivité hors pair

D'après une étude récente menée par Huthwaite (société spécialisée dans l'amélioration des performances commerciales), les smartphones renforcent la réactivité des chargés d'affaires face aux besoins des clients, leur offrant ainsi un avantage concurrentiel. En accédant instantanément à leurs e-mails, à leur répertoire et au système de CRM, ils sont en mesure de répondre avec pertinence aux questions des clients. Enfin, les équipes mobiles peuvent partager leurs présentations, mettre à jour des dossiers clients en temps réel, et même signer des contrats.

Aujourd'hui, les attentes des clients sont plus élevées que jamais : ils souhaitent accéder instantanément aux informations de leur choix et ne sont plus disposés à attendre une réponse ou une information pendant des jours. Résultat : en situation de concurrence, le chargé d'affaires le plus réactif remporte le contrat.

La réactivité, un facteur important

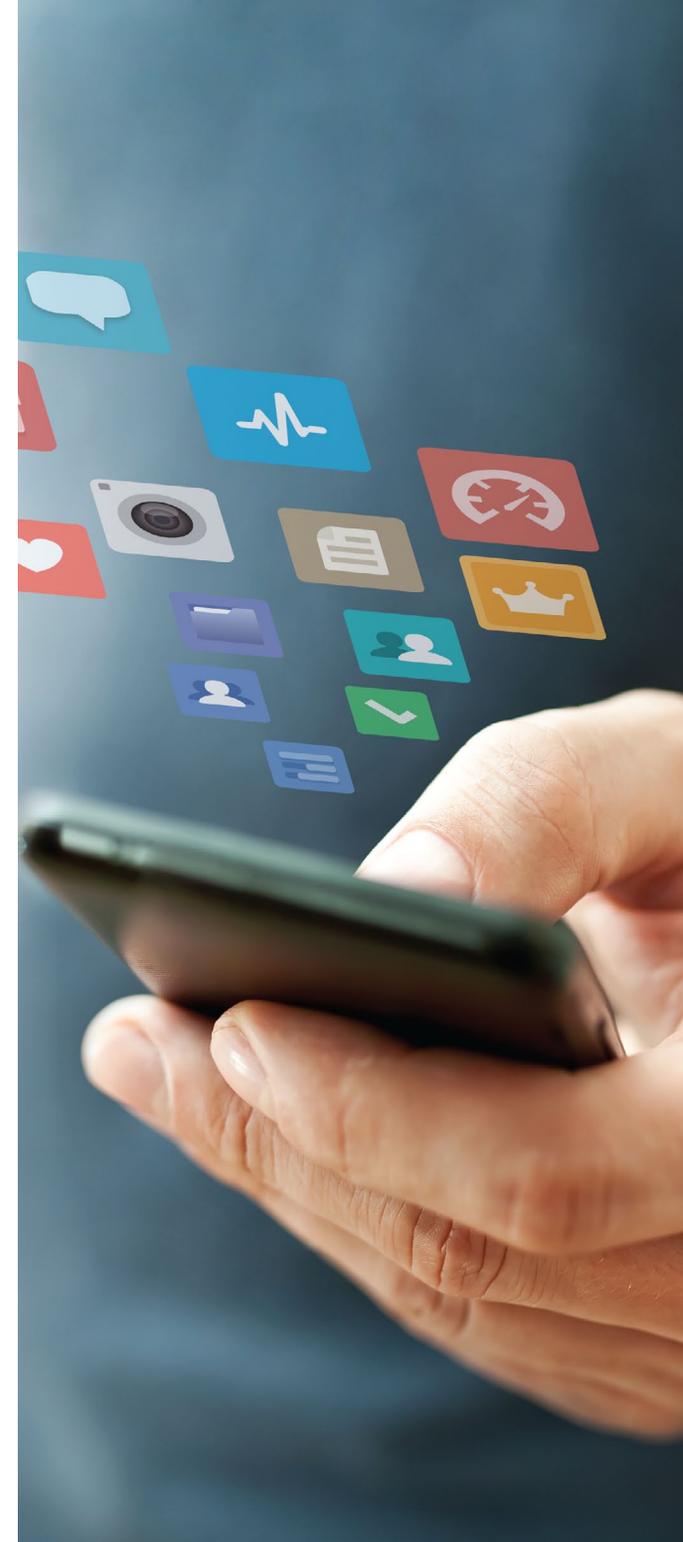
D'après une étude menée par *Software Advice*, plus les temps de réponse sont courts, plus le taux de qualification des leads est important.

Réponses rapides

30 % des leads obtenant une réponse rapide deviennent des opportunités.

Réponses tardives

12 % seulement des leads recevant une réponse tardive deviennent des opportunités.

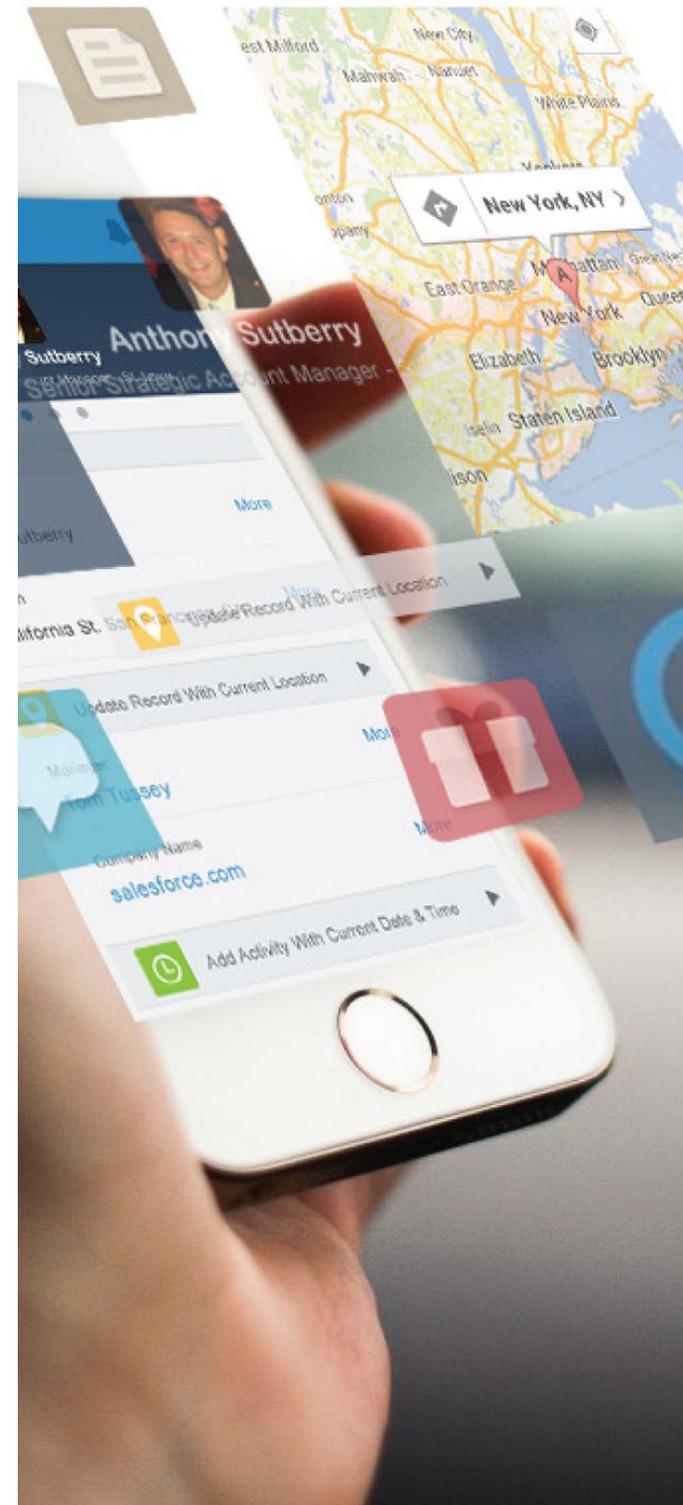


Avantage n° 3

Des informations stratégiques toujours disponibles

Sur le terrain, lors d'une réunion ou d'une négociation, vos équipes mobiles ne seront efficaces que si elles disposent de toutes les informations nécessaires. Il n'y a pas si longtemps, les seules informations dont elles disposaient en dehors du bureau étaient celles qu'elles pensaient à emmener dans leur sac. Aujourd'hui, en utilisant une plateforme de CRM mobile, elles peuvent à tout moment, où qu'elles soient, et en temps réel, consulter des informations récentes sur l'activité ou l'historique d'un prospect, accéder au nouveau catalogue produits, aux tarifs mis à jour... La plateforme CRM devient ainsi un véritable assistant, efficace et attentif, qui accompagne en permanence chacun des commerciaux pour lui communiquer immédiatement toute information dont il pourrait avoir besoin.

Mieux encore : si la plateforme CRM mobile permet d'accéder à la base de données et de rester en contact avec les prospects et clients, elle permet également de recueillir et d'enregistrer des informations pertinentes, afin d'actualiser en temps réel les dossiers clients. Cette mise à jour, qui était autrefois une tâche fastidieuse réalisée en fin de journée, est à présent un processus simple et instantané, qui permet à tous vos collaborateurs de partager en temps réel les informations les plus récentes.



Avantage n° 4

Un cycle de vente accéléré

Comme dit précédemment, la mobilité a permis aux forces de vente de rationaliser certaines tâches fastidieuses au profit d'activités productives, permettant de transformer les prospects en clients et d'augmenter le chiffre d'affaires. Ainsi, les forces de vente consacrent plus de temps à faire des propositions commerciales, à prospecter ou encore à rechercher des opportunités.

Flexibles, les plateformes de CRM mobiles permettent aux entreprises de personnaliser leur solution, en fonction de leurs processus et de leur cycle de vente. Ainsi, les chargés d'affaires peuvent disposer non pas d'informations « standardisées », mais bel et bien des informations dont ils ont besoin au moment opportun. En effet, toutes les sociétés n'ont pas les mêmes besoins ni les mêmes exigences : alors que l'une souhaitera connaître l'état de ses stocks en un clin d'œil, l'autre préférera accéder aux derniers tarifs en vigueur.

Évolution des technologies de CRM

Du fichier à la solution mobile, le CRM a révolutionné les outils des forces de vente.



Avantage n° 5

Un système administratif mobile

Pour les équipes commerciales, les tâches administratives sont souvent très chronophages. La finalisation et l'envoi d'une commande impliquent en effet de nombreux échanges avec le client. Le chargé d'affaires réalise souvent ces tâches le soir, de retour au bureau, après une journée passée en déplacement ou en réunion. Ces tâches administratives sont donc souvent considérées comme contraignantes. Elles sont pourtant stratégiques !

Avec une plateforme CRM mobile, il en est tout autrement. Les forces de vente mobiles organisent facilement ces informations et peuvent même soumettre leurs offres, en déplacement, dès la validation du client. Petit à petit, ces innombrables allers-retours jusqu'ici nécessaires disparaissent. Les commandes sont traitées plus rapidement, et les temps de livraison ou d'intégration réduits pour la plus grande satisfaction des clients.



Avantage n° 6

Des informations plus pertinentes

Ces dernières années, le volume d'informations relatif à un lead a explosé. Plus de fiche cartonnée comportant nom et numéro de téléphone. Prospect rime désormais avec multiplicité : données en ligne, profils sur les réseaux sociaux, informations professionnelles, historique du compte, etc. Et cette diversité offre une opportunité unique aux chargés d'affaires : proposer un processus de vente ultra-personnalisé. Mais cette profusion de données ne vous est utile que si vous pouvez en extraire les informations essentielles et pertinentes.

Avec une plateforme CRM mobile, les forces de vente exploitent différentes sources pour constituer un profil complet de leurs prospects. Il en résulte une représentation cohérente, qui met en valeur les informations les plus utiles.

Ensuite, elles peuvent consulter, trier et exploiter ces données. Elles peuvent également disposer de différents indicateurs de performances optimisés, afin de mieux cerner leur efficacité commerciale et permettre aux managers seniors d'accompagner et d'évaluer leurs équipes en temps réel (et non plus à l'occasion d'un rapport mensuel ou trimestriel).

Les solutions mobiles, précieuses sources d'informations

1 Dossiers de leads

Des données centralisées : accédez en déplacement à l'ensemble des informations sur vos prospects.

2 Indicateurs de performances

Des outils d'analyse précieux au bout des doigts : disposez d'une multitude de données sur vos performances.

3 Notifications

Ne laissez aucun événement au hasard grâce aux alertes en temps réel sur les activités de vos prospects.

4 Encadrement optimal

La multiplication des données de performance permet au manager de personnaliser l'accompagnement de son équipe.



Avantage n° 7

Des opérations rationalisées

Trop souvent, les tâches et les responsabilités des forces de vente font appel à un large éventail d'outils et de plateformes. De ce fait, le workflow quotidien d'un commercial peut relever du casse-tête. Une plateforme de CRM mobile rassemble tous les outils nécessaires aux équipes de vente, et simplifie ainsi leur travail.

Grâce à une liste complète de contacts, vous pouvez exploiter vos dossiers du bout des doigts sur votre mobile ou tablette. Le suivi des leads vous permet de garder un œil sur un prospect tout au long du cycle de vente afin de réduire le nombre de pertes. Les appels et autres contacts sont automatiquement consignés et les données enregistrées pour utilisation ultérieure. Enfin, de nombreux outils d'analyse et de reporting des performances en temps réel vous permettent d'optimiser votre activité.

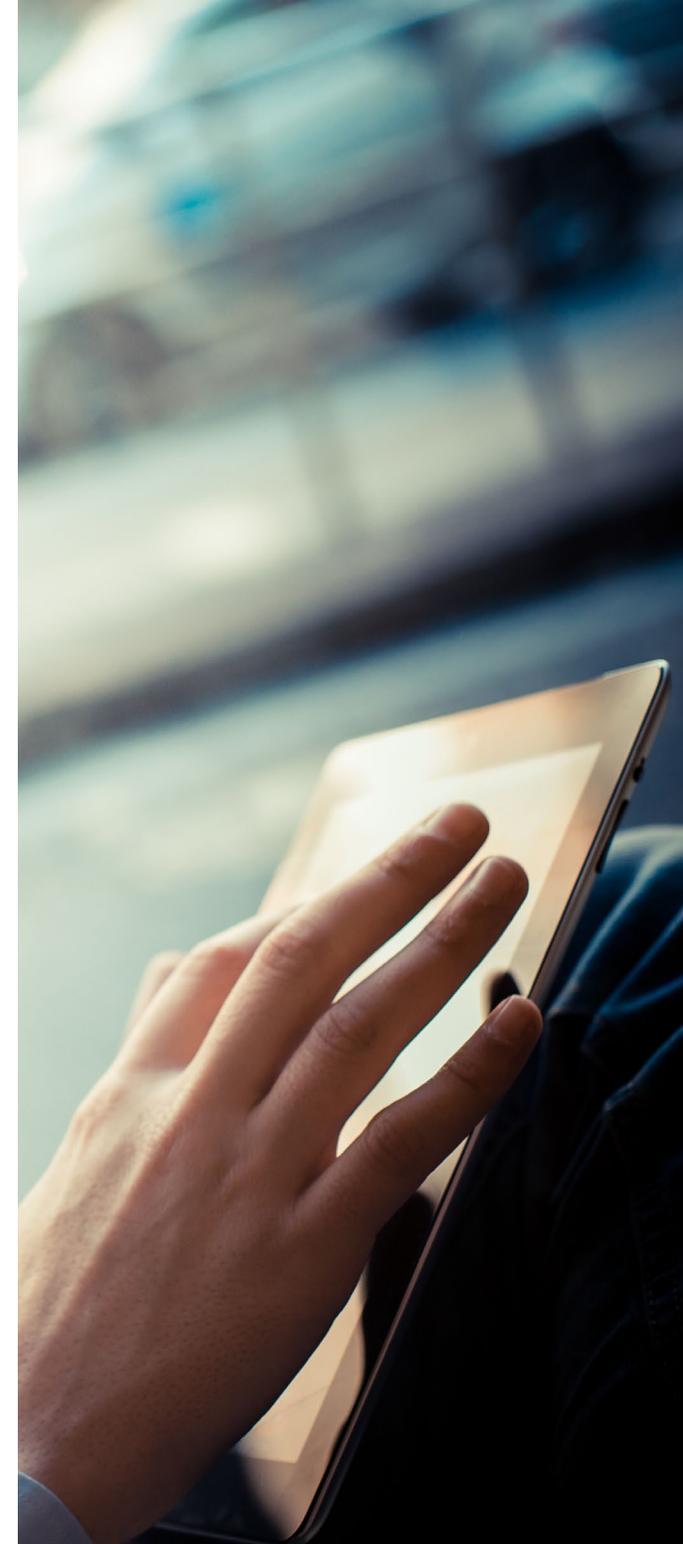
Simplification du workflow

► Une plateforme unique

L'utilisation d'un trop grand nombre d'outils non connectés constitue un défi quotidien pour bon nombre de commerciaux. Passer d'un système à l'autre représente une perte de temps précieux au détriment de la vente. Grâce aux plateformes de CRM mobiles, ces outils sont désormais tous accessibles à partir d'une interface unique.

► Des tâches automatisées

Les plateformes CRM mobiles peuvent exploiter les informations de contexte pour automatiser des tâches traditionnellement manuelles. Par exemple, vous pouvez mettre à jour automatiquement vos comptes lorsque vous êtes sur place, ou consigner automatiquement vos appels pour en conserver une trace.



Avantage n° 8

Une collaboration dynamique

Vos collaborateurs exploitent ensemble un portefeuille clients, gèrent une base de prospects simultanément ? Une plateforme de CRM mobile est alors un choix idéal pour vos équipes, puisqu'elle permet de gérer questions, conseils, ressources ou mises à jour. Grâce à ces interactions, votre équipe est plus soudée et performante.

Ainsi, vos chargés d'affaires peuvent en un instant obtenir des conseils, des informations auprès de leurs homologues, ainsi que profiter de leur savoir-faire. Le chargé d'affaires, aujourd'hui, n'est plus un collaborateur solitaire : les forces de vente partagent leurs informations et leurs expériences. Cet esprit d'équipe qui leur donne une longueur d'avance sur les commerciaux « à l'ancienne », solitaires et peu connectés.

La vente en équipe, synonyme de simplicité

L'ère des commerciaux isolés est révolue. C'est un fait, les forces de vente collaboratives sont plus productives que les commerciaux solitaires.

▶ Commercial isolé

Isolé, un chargé d'affaires ne peut se fier qu'à son instinct et à ses ressources. Bien sûr, s'il est expérimenté un commercial va remporter quelques contrats grâce à son « talent ». Mais celui-ci ne compensera jamais le manque d'informations !

▶ Vente en équipe

Grâce aux réseaux sociaux d'entreprise et au travail collaboratif, les équipes consolident compétences, données et savoir-faire afin de remporter des contrats et d'identifier des opportunités. En favorisant le travail en équipe, augmentez vos ventes croisées, réduisez vos cycles de vente et boostez vos taux de conversion.



Avantage n° 9

Toutes vos ressources accessibles en déplacement

Grâce aux applications mobiles de CRM, vos chargés d'affaires peuvent accéder, en déplacement, à leurs fichiers et présentations. Ils peuvent également modifier leurs documents en un clin d'œil, puis partager des fichiers, depuis leur mobile, d'un simple mouvement de l'index...

À l'heure du marketing de contenu, vos chargés d'affaires peuvent également enrichir l'expérience client en accédant à tout moment à leurs ressources (livres blancs, e-books et autres guides), et valoriser ces ressources auprès des prospects.

Votre bureau en format de poche

À quels fichiers pouvez-vous accéder depuis une plateforme CRM mobile ?

▶ Présentations produit

Dévoilez la dernière version de vos présentations à vos clients et mettez-les à jour directement depuis votre mobile.

▶ Documents administratifs

Plus besoin d'attendre votre retour au bureau pour exécuter les tâches administratives ! Vous pouvez non seulement accéder à vos contrats et à vos commandes, mais aussi les signer et les valider depuis votre téléphone.

▶ Contenu

Envoyés par e-mail, les e-books et livres blancs ne seront pas toujours exploités par le client. Accédez à tout moment aux ressources pertinentes, présentez-les immédiatement à vos clients, commentez-les et tirez-en réellement profit !



Avantage n° 10

Une technologie simple pour une productivité optimale

Mettre une solution de CRM mobile à la disposition de vos forces de vente, c'est tout d'abord simplifier leurs activités quotidiennes. Mais les chargés d'affaires, qui utilisent déjà énormément leur téléphone, sauront aussi rapidement tirer profit de tous les atouts du CRM pour gagner en efficacité, grâce à une solution conviviale aux multiples fonctionnalités.

Dans un marché toujours plus concurrentiel, les technologies mobiles vont doter vos forces de vente d'un outil de productivité stratégique, qui leur permettra de se différencier et de booster leurs résultats. Rassemblés au même endroit – au creux de leur main – et dans une même interface, tous les outils indispensables seront à leur disposition pour les libérer des tâches fastidieuses, et leur permettre de se consacrer aux activités productives qui font leur cœur de métier.



Les forces de vente et la mobilité, déjà une réalité.

Vos forces de vente sont-elles prêtes pour l'entreprise mobile ? Sans aucun doute ! Le quotidien des forces de vente est déjà ancré dans la mobilité. Bientôt, ces technologies constitueront un avantage concurrentiel décisif entre les mains des chargés d'affaires. Les entreprises tournées vers l'avenir peuvent dès aujourd'hui anticiper ce changement en mettant à la disposition de leurs équipes des processus axés sur la mobilité, pour en

tirer d'importants bénéfices. Performances optimales, workflows rationalisés et productivité hors pair : les forces de vente mobiles prendront rapidement une belle longueur d'avance sur leurs homologues coincés derrière leurs ordinateurs de bureau. La mobilité est l'élément-clé des forces de vente de demain : à vous de tirer profit de cette technologie !



DES SOLUTIONS POUR LA VENTE CAPABLES DE BOOSTER LA PRODUCTIVITÉ DE VOTRE BUSINESS

Si vous voulez augmenter vos ventes et construire un processus commercial transparent, il vous faut un système de gestion de la relation client simple d'utilisation. Salesforce vous permet de rassembler, dans un seul et même endroit, les informations de contact de vos clients et prospects, vos comptes, lead et opportunités de vente. Ils seront accessibles à tout moment, où que vous soyez.

[En savoir plus](#)

[Voir la démo](#)

[Lancez-vous](#)

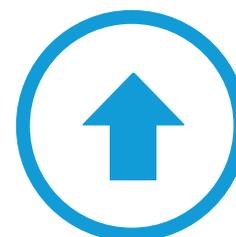
Les entreprises ayant choisi Salesforce ont obtenu :



+26 %
de transformation



+36 %
de productivité
commerciale



+28 %
des ventes



VENTES. SERVICE. MARKETING. RÉUSSIR.



Blog



Facebook



Twitter



LinkedIn