

48 AÑOS
DECISION

GESTIÓN DE VENTAS

Acompañamos a las empresas a emprender el proceso de transformación digital del área de negocios.

Con el uso de la plataforma **decisioncloud** mejore la eficiencia operativa, promueva la innovación, incremente la competitividad, la experiencia del cliente y la rentabilidad de

 **decisioncloud**
Gestión de Ventas

PROCESO DIGITAL

Uso de tecnología para gestionar en línea el proceso de ventas y el manejo eficiente de las oportunidades.

CUMPLIMIENTO

Información analítica para evaluar el nivel de cumplimiento de metas y presupuestos.

GESTIÓN

Manejo eficiente de las oportunidades de negocio y evaluación de la ejecución oportuna de las tareas relacionadas.



DECISION

SU SOCIO TECNOLÓGICO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Planifique, gestione y controle su equipo de ventas para alcanzar las metas y objetivos establecidos.

Información estructurada para el análisis gerencial de la gestión, la evaluación de los niveles de eficiencia y visualización de las áreas de mejora.

El uso de la plataforma decisioncloud para la transformación digital del área de ventas es esencial para que su empresa siga siendo competitiva y enfrente los desafíos que se presentan en un mundo cada vez más digitalizado.

ENTORNO CLOUD
SaaS



ACCESO 24/7
Desde cualquier lugar



SITIO SEGURO
Amazon Web Services



(593) 98 441 4313



www.decision.com.ec



contactenos@decision.com.ec

ASPECTOS CLAVE PARA EL EJECUTIVO COMERCIAL



Gestión eficiente de las oportunidades de negocio



Evaluación objetiva de la fase en que se encuentra cada oportunidad. Gestión adaptable del embudo de ventas



Registro, asignación y recordatorios de las tareas relacionadas a cada una de las oportunidades. Identificación de las atendidas y las pendientes



Registro y seguimiento de los acuerdos de pago convenidos con los clientes



Visualización en tiempo real del cumplimiento del presupuesto de ventas



PROSPECCIÓN
Campañas orientadas a segmentos específicos con herramientas para evaluar la eficiencia.



OFERTAS
Creación y seguimiento de ofertas en sus diferentes versiones. Manejo de plantillas y herramientas para la atención oportuna de los requerimientos de clientes.



DOCUMENTACIÓN INTEGRADA
Ofertas, informes, documentos y mails integrados en la oportunidad para facilitar el seguimiento y la gestión.



DASHBOARD
Información integrada para la visualización de los niveles de cumplimiento de presupuesto y tareas bajo la responsabilidad del ejecutivo comercial.



(593) 98 441 4313



www.decision.com.ec



contactenos@decision.com.ec

ASPECTOS CLAVE PARA LA GERENCIA COMERCIAL



Análisis de cumplimiento por rango de tiempo, por vendedor, por línea de negocio o por sector geográfico



Evaluación de la efectividad del trabajo de prospección y la generación de oportunidades



Información integrada con permisos específicos de acceso en dependencia a las funciones del personal



Generación de consultas y reportes personalizados en tiempo real como soporte en la toma de decisiones



PROSPECCIÓN

Coordinación con el área de mercadeo para el diseño de campañas y medición de la eficiencia en la generación de oportunidades y ventas.



CONTROL

Gestión de clientes. Oportunidades no atendidas, tareas atrasadas y niveles de eficiencia del personal, en tiempo real.



DOCUMENTACIÓN INTEGRADA

Ofertas, informes, documentos y mails integrados en cada oportunidad para facilitar el seguimiento y la gestión.



DASHBOARD

Información integrada para la visualización del estado de las oportunidades y el cumplimiento de los presupuestos.



(593) 98 441 4313



www.decision.com.ec



contactenos@decision.com.ec

BENEFICIOS Y VALORES AGREGADOS



Automatización del proceso de ventas y gestión del trabajo en tiempo real



Información centralizada de prospectos y clientes para una atención personalizada



Visualización por fases, para facilitar el seguimiento de las oportunidades de venta



Reportes para análisis y toma de decisiones con enfoque en el crecimiento del negocio



Administración y evaluación del equipo de ventas, en función de los objetivos estratégicos



Reducción de errores a través de la automatización de procesos



Menor tiempo del ciclo de ventas. Aumento en la productividad del personal



Ahorro de costos en la gestión de negocios

CASO DE ÉXITO

“Implementar la aplicación decisioncloud Gestión de Ventas en SURGE INGENIERÍA, fue innovador para todo el equipo comercial; ya que la herramienta nos permite centralizar, segmentar, y personalizar la información de operación comercial, para gestionar de forma eficiente los contactos, oportunidades y ventas. Nos ha permitido llevar un control del desempeño del equipo, identificar los productos de alta y baja demanda, con lo que se puede analizar y tomar decisiones en función del interés, comportamiento y necesidad del cliente.

Ing. Juan Pablo Benedictis
Gerente General
SURGE INGENIERÍA



(593) 98 441 4313



www.decision.com.ec



contactenos@decision.com.ec



OPTIMIZACIÓN

Décadas de experiencia en ofrecer soporte técnico para optimizar los procedimientos internos, con el objeto de obtener el máximo beneficio en el proceso de transformación digital



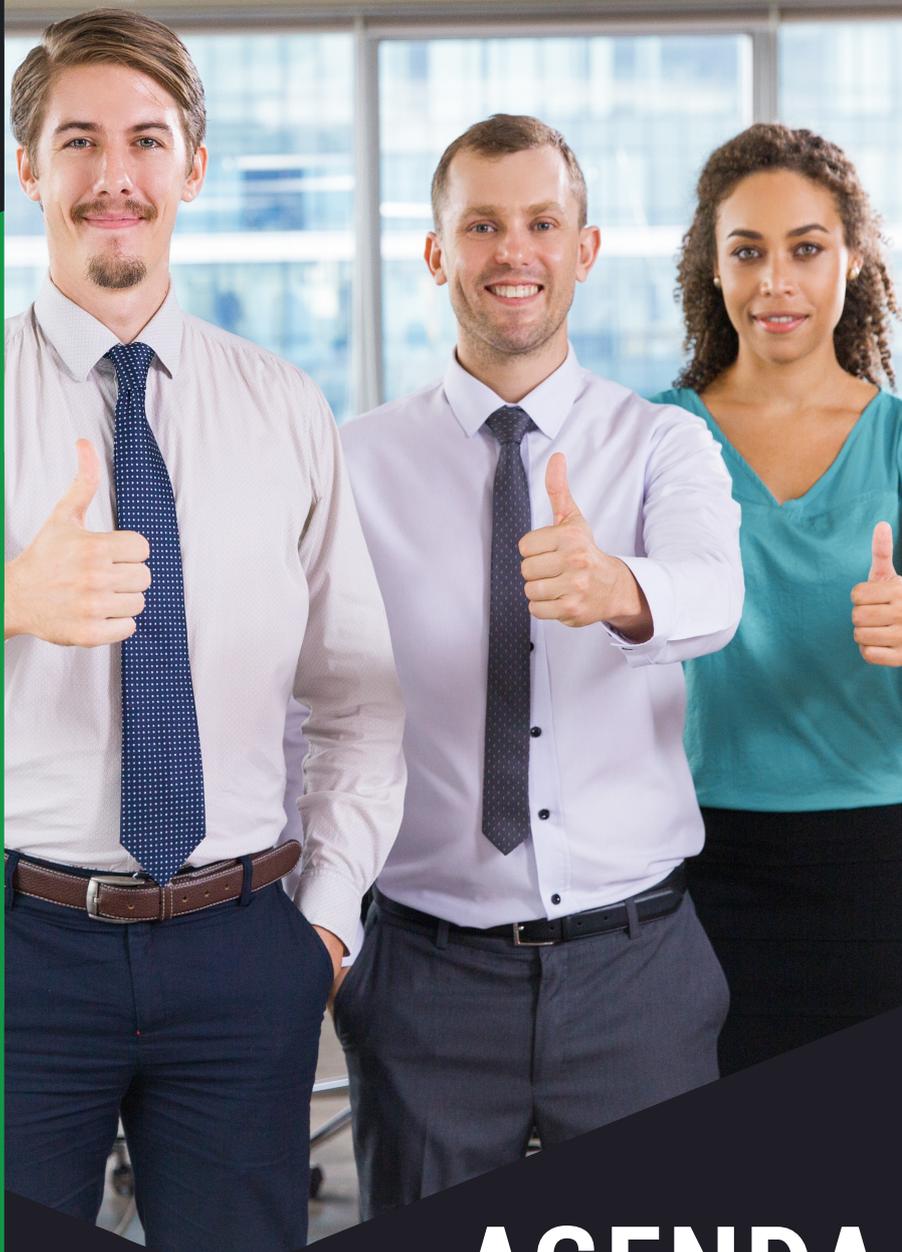
CENTRO DE SERVICIO AL CLIENTE

Nuestro equipo de soporte está disponible para brindar asistencia rápida y eficiente



SERVICIO POSTVENTA INTEGRAL

Actualizaciones regulares, capacitación, desarrollos ad-hoc de nuevos módulos requeridos y/o integración a otros sistemas de su empresa



AGENDA UNA REUNIÓN

ESCANÉAME
PARA AGENDAR
UNA CITA
CON UN ASESOR



ESCANÉAME
para más
información

CONTÁCTANOS

www.decision.com.ec 
contactenos@decision.com.ec 
(593) 98 441 4313 