

Comment les distributeurs canadiens peuvent unifier leurs données de vente

Standardisez votre processus de vente, supprimez les silos entre départements, et répondez aux attentes des clients grâce à une technologie connectée.

Données fragmentées = profits fragmentés

Manque de standardisation des processus de vente

50%

des commandes sont ressaisies manuellement entre plusieurs systèmes.

Intégration insuffisante entre canaux

25%

de perte de marge brute due à des traitements de commandes inefficaces et des tâches doublon.

Visibilité limitée sur le pipeline

35%

des entreprises déclarent que les données CRM ou ERP sont inexactes.

Quand vos données sont en silos...



Approbations ralenties

Les commandes mettent plus de temps à être validées et exécutées

Visibilité perdue

Les équipes de vente perdent la visibilité en temps réel sur les stocks et les prix.

Données peu fiables

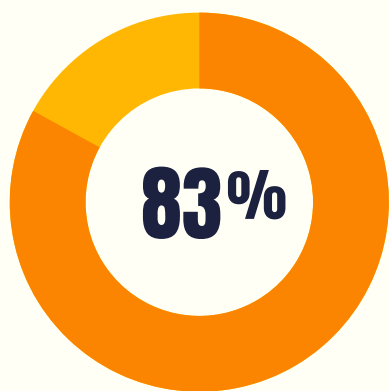
La direction ne peut plus se fier à ses rapports.

Service incohérent

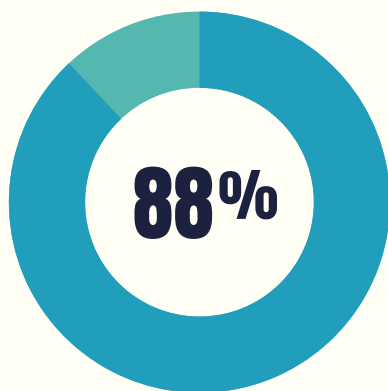
Les clients reçoivent des réponses contradictoires ou subissent des délais inattendus.

Données unifiées. Croissance unifiée.

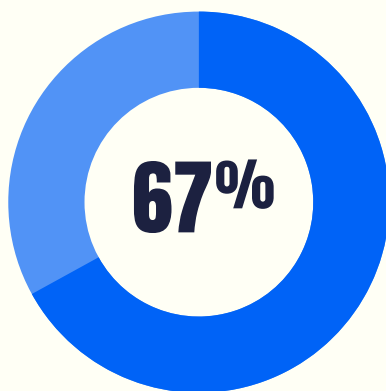
Des flux de travail accélérés



de gain de temps quand le CRM se synchronise avec l'ERP/WMS.



d'amélioration de la qualité des données quand un seul système devient « la source de vérité ».



Davantage d'adoption CRM quand les équipes voient les données en contexte (différenciateur Cone).

Prenez le contrôle de vos données de vente

- ✓ Connectez votre CRM, ERP et WMS
- ✓ Automatisez la gestion des commandes.
- ✓ Éliminez la double saisie des données
- ✓ Unifiez les timelines clients
- ✓ Adoptez un CRM qui s'intègre à votre manière de travailler.

