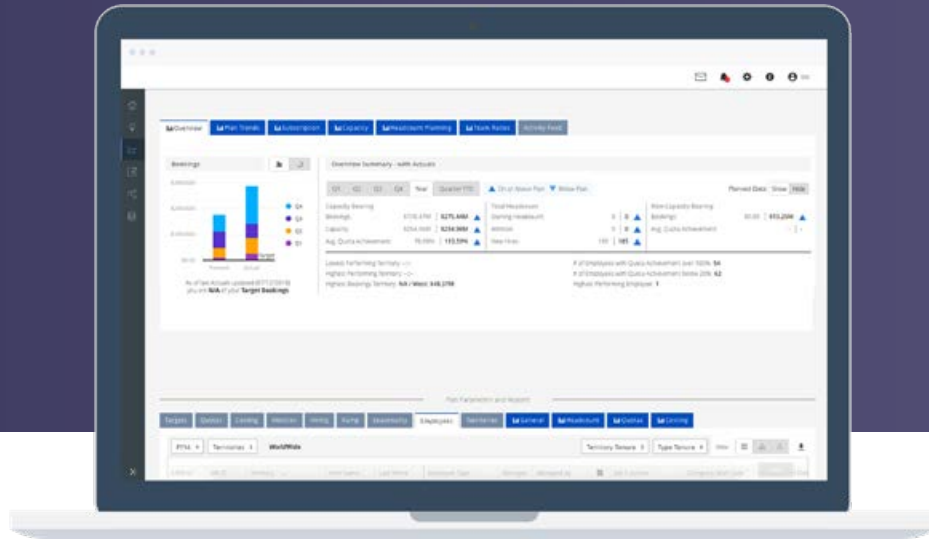


Xactly Sales Planning



L'outil de planification de ressources d'Xactly basé sur l'intelligence artificielle simplifie le management des ressources et des quotas, en offrant des rapports basés sur des données, qui permettent de développer et d'améliorer votre stratégie commerciale.

GESTION DES RESSOURCES

Determine the right number and types of resources you need to achieve sales goals. Leverage AI to predict sales rep productivity and expected payback in order to reconcile top-down targets with bottom-up capacity. Leverage historical sourcing and ramp data to ensure you're hiring the right person at the right time.

MANAGEMENT DES QUOTAS

Déterminez le nombre et le type de ressources dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs de vente. Mettez à profit l'IA pour prévoir la productivité des commerciaux et le rendement escompté afin de concilier les objectifs de la direction avec les effectifs au niveau opérationnel. Tirez parti des données historiques et des indicateurs de risque pour être sûr d'embaucher la bonne personne au bon moment.

MODELISATION DE SCENARIO

Créez des instantanés de votre plan pour construire des scénarios hypothétiques et des prévisions mensuelles. Grâce à des indicateurs de performance novateurs et des tableaux de bord intégrant les données en temps réel aussi bien que les données historiques, vous avez la possibilité d'analyser les paramètres de manière pro-active afin de repérer et de corriger les problèmes plus rapidement.

UNE PLATEFORME DE PERFORMANCE COMMERCIALE ASSISTEE PAR INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET COMPLETEMENT INTEGREE

Cassez les cloisonnements opérationnels et exploitez le potentiel de vos données grâce à une plateforme commerciale intégrée et automatisée, assistée par intelligence artificielle (IA). Complètement intégrée avec votre fichier client existant, Xactly offre tous les outils dont vous avez besoin pour planifier, exécuter et optimiser votre pilotage des performances commerciales (SPM).

Des méthodes de travail rationalisées, des objectifs harmonisés, des performances améliorées

WORLD CLASS SALES PERFORMANCE MANAGEMENT

14+ Years of Pay and Performance Data

Planning

Sales Capacity
Forecasting
Quota Allocation
Territory Alignment & Optimization

Execution

Compensation Management
Commission Expense Accounting

Optimization

Sales Analytics
Coaching Quota Attainment
Objectives Management

SALES PERFORMANCE AI PLATFORM

 Xactly Connect

CRM CPQ ERP HCM

All of This is Backed by Xactly's Superior Service and Support

PLANNING

Streamline and simplify sales planning processes, including territory, quota and workforce planning, incentive compensation design, and accrual forecasting

- **Increase productivity** – by lowering the time spent on territory planning and gaining selling time with compact and travel efficient territories
- **Build trust** – with error free compensation payouts data-driven territory design
- **Increase forecasting accuracy** – by easily running commission forecasts as deal change

EXECUTION

Achieve higher growth with a motivated and engaged sales force and ensure critical processes are executed faster and more accurately with ICM and commission expense accounting

- **Provide accurate financial forecasts** – with a more precise picture of your company's commissions data
- **Maximize the ROI of your SPM solutions** – with standards-based data integration capabilities that fit within your existing infrastructure
- **Automate key business workflows** – to increase efficiencies, improve alignment and eliminate errors

OPTIMIZATION

Harness the value of AI and ML to optimize the performance of your sales organization with access to 13+ years of aggregated pay and performance data and provide a recommended course of action

- **Drive sales productivity** – with a comprehensive view into the health and performance of your sales team in order to make needed adjustments
- **Quickly spot risk factors** – predict sales rep attrition, clusters of under-performance, and changes in sales indicators
- **Make coaching more effective** – with individual performance insights, such as year-over-year quota attainment comparisons and access to staked rankings comparisons