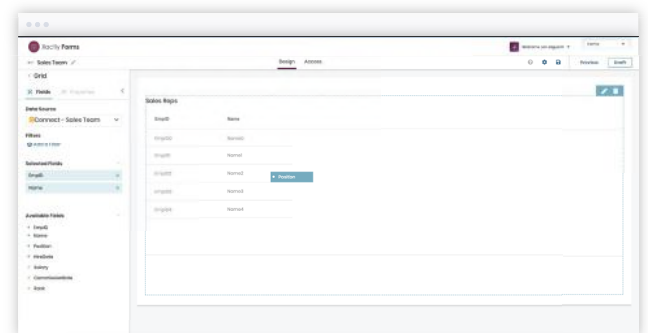


Xactly Forms prolonge la plateforme Xactly de pilotage de la performance des ventes (SPM) grâce à des formulaires interactifs et une logique collaborative de partage de données dans tous les processus de l'entreprise.

CONCEPTEUR DE FORMULAIRES

Grâce à la puissance du concepteur de formulaires, les responsables de processus peuvent créer des formulaires rapidement et intuitivement, en se basant sur n'importe quel ensemble de données de la plateforme SPM Xactly et publier les formulaires à l'intention des contributeurs du processus.



LECTEUR DE FORMULAIRES

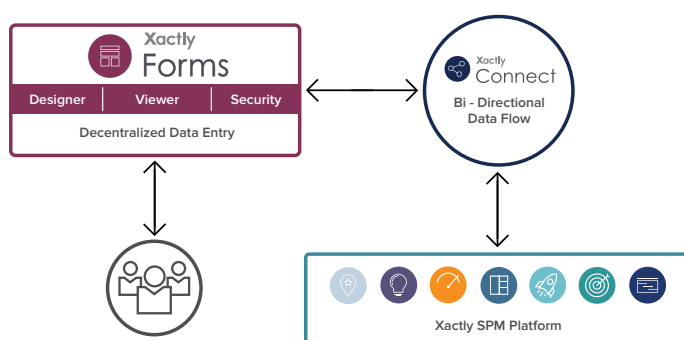
En utilisant le lecteur de formulaires, l'utilisateur final peut contribuer aux processus de manière sûre et contrôlée, car il intervient sur des formulaires conçus pour s'adapter au rôle de chacun à l'intérieur du processus.

INTEGRATION A LA PLATEFORME

Grâce à l'intégration native avec Xactly Connect, les données gérées par Xactly Forms sont immédiatement disponibles sur toute la plateforme SPM Xactly.

UTILISATIONS LES PLUS FREQUENTES

1. Formulaires de réclamations de paiement pour permettre aux commerciaux et aux responsables d'équipe de demander une commission sur les contrats auxquels ils ont contribué.
2. Formulaires de transfert de quota permettant aux équipes commerciales de fournir au service paie des quotas approuvés par tous les collaborateurs.
3. Des formulaires d'allocation de bonus permettant aux chefs d'équipe d'attribuer des bonus de façon discrétionnaire aux membres de leur équipe.



UN PILOTAGE DES PERFORMANCES COMMERCIALES D'ENVERGURE MONDIALE

Un bilan des données de paye et de performance

Planning

Xactly AlignStar for Territory Planning, Quota, Commission Expense Forecasting, Benchmarking

Exécution

Xactly Incent, SimplyComp, Commission Expense Accounting

Optimisation

Xactly Objectives, Inspire, Estimator, Alignstar for Sales Management, Insight for Sales

PLATEFORME IA DE PERFORMANCE COMMERCIALE

 Xactly Connect

CRM CPQ ERP HCM

TOUT CECI ASSISTÉ PAR LE SUPPORT ET LE SERVICE D'XACTLY, RECONNUS AU NIVEAU INTERNATIONAL

PLANNING

Rationalisez et simplifiez les méthodes de planification commerciales, dont le planning des secteurs géographiques, des quotas et des effectifs, la conception des plans de commission et la prévision des charges.

- **Augmentez votre productivité** – en réduisant le temps passé à la planification des secteurs et en gagnant du temps consacré à la vente pure, grâce à des secteurs compacts et efficaces en termes de temps de trajet.
- **Construisez une relation de confiance** – grâce à des commissions payées sans erreur et des conceptions de territoires s'appuyant sur des données précises.
- **Améliorez la précision de vos prévisions** – en calculant simplement vos prévisions de commissions lorsque les contrats changent.

EXECUTION

Réalisez une croissance plus forte grâce à des équipes motivées et impliquées et assurez-vous que les processus stratégiques soient exécutés plus de rapidité et d'exactitude grâce à ICM et Commission Expense Accounting.

- **Provide accurate financial forecasts** – Obtenez des prévisions financières précises – grâce à un tableau plus précis des données commissions de votre entreprise
- **Maximisez le retour sur investissement de vos solutions SPM** – avec des capacités d'intégration de données à base de normes, qui s'harmonisent avec votre infrastructure existante
- **Automatisez les processus opérationnels clés** – pour augmenter l'efficacité, améliorer l'alignement et éliminer les erreurs

OPTIMISATION

Exploitez le potentiel de l'IA (intelligence artificielle) et de l'apprentissage machine pour optimiser les performances de votre organisation commerciale, grâce à un historique de données de paye et de performances sur plus de 13 ans, qui vous permettra d'adapter votre stratégie.

- **Stimulez la productivité commerciale** – wgrâce à une vision globale de la santé et de la performance de vos équipes commerciales, qui vous permet de faire les ajustements nécessaires.
- **Repérez rapidement les facteurs de risque** – prédisez la défection des commerciaux, les noyaux de sous-performance, et les changements dans les indicateurs de vente.
- **Rendez le coaching plus efficace** – avec des bilans de performance individualisés, tels que des comparaisons de réalisation d'objectifs d'une année sur l'autre et l'accès à des tableaux de classement donnant lieu à des récompenses