



Xactly Incent unterstützt Unternehmen bei der erfolgreichen Entwicklung, Implementierung und Steuerung intelligenter Programme zur leistungsabhängigen Vergütung. Mit seinen leistungsstarken Funktionen und der nahtlosen Integration in bestehende ERP-, CRM- und HCM-Systeme maximiert Xactly Incent dank verbesserter Effizienz, schnellerer Bereitstellung und größerer Genauigkeit sowie Planoptimierung den ROI der leistungsabhängigen Vergütung.

### REDUZIERUNG DES ZEITAUFWANDS FÜR DIE PLANVERWALTUNG UM 60 %

Automatisieren Sie mithilfe von Xactly Incent Ihre Programme zur leistungsabhängigen Vergütung, um Auszahlungsfehler zu eliminieren, die Vorhersagegenauigkeit auf bis zu 99,6 % zu erhöhen und den Zeitaufwand für die Verwaltung von Provisionsplänen um 60 % zu senken. Xactly Incent führt komplexe Provisionsberechnungen in einem Bruchteil der Zeit durch, die für manuelle Prozesse erforderlich ist, wodurch die Effizienz bis zu dreimal höher ist.

### MIT ECHTZEITINFORMATIONEN UND MOBILEM ZUGRIFF DIE LEISTUNG STEIGERN

Steigern Sie Motivation, Produktivität und Vertrauen Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch die Möglichkeit, die Provisionsergebnisse und potenziellen Einkünfte für jeden Geschäftsabschluss jederzeit einzusehen. Mit nativem Android- und iOS-Support können Sie problemlos auf Provisionsdaten zugreifen und dank Transparenz in Bezug auf Vergütungs- und Leistungsdaten die fachbereichsübergreifende Abstimmung verbessern.

### BIS ZU 10 % HÖHERE QUOTENERREICHUNG ERZIELEN

Entwickeln Sie marktgerechte Pläne, die das Vertriebsverhalten positiv an die Anforderungen anpassen und eine bis zu 10 % höhere Quotenerfüllung ermöglichen. Xactly stellt Lohn- und Leistungsdaten aus über 14 Jahren bereit, die es Unternehmen ermöglichen, ihre Pläne mit denen ihrer Wettbewerber zu vergleichen, die Konkurrenzfähigkeit ihrer Programme zu evaluieren, die Quotenerzielung zu steigern und gleichzeitig die Bindung ihrer Vertriebsmitarbeiter an das Unternehmen zu erhöhen.

### SYSTEMSICHERHEIT UND SKALIERBARKEIT GEWÄHRLEISTEN

Xactly Incent kann selbst komplexeste Implementierungen unterstützen, bei denen Millionen von Aufträgen und zehntausende von Abonnenten bewältigt werden müssen. Unternehmen können Programme zur leistungsabhängigen Vergütung mühelos skalieren, d. h. im Handumdrehen neue Vertriebsmitarbeiter zu ihren Plänen hinzufügen, Planprüfungs- und Genehmigungsprozesse automatisieren und neue Datenquellen hinzufügen. Über die Xactly Trust Site bietet Xactly Incent strenge Sicherheitskontrollen für operative Abläufe und Transparenz in Bezug auf seine Dienste.



\*Stats and results are from customer surveys and aggregated pay and performance data.

# ERSTKLASSIGES VERTRIEBSMANAGEMENT

Vergütungs- und Leistungsdaten aus mehr als 14 Jahren

## Planung

Vertriebskapazität  
Vorhersagen  
Quotenzuteilung  
Gebietsanpassung und -optimierung

## Umsetzung

Provisionsmanagement  
Provisionskostenabrechnung

## Optimierung

Vertriebsanalyse  
Coaching zur Quotenerfüllung  
Management der Vertriebsziele

## KI-PLATTFORM FÜR DAS VERTRIEBSMANAGEMENT

 Xactly Connect

CRM CPQ ERP HCM

All das unterstützt durch den erstklassigen Kundendienst und Support von Xactly

### PLANUNG

Optimieren und straffen Sie Ihre Prozesse zur Vertriebsplanung, einschließlich Gebiets-, Quoten- und Personalplanung, Gestaltung der leistungsabhängigen Vergütung und Vorhersagen von abgegrenzten Schulden (Accruals)

- **Steigern Sie Ihre Produktivität** – indem Sie weniger Zeit für die Gebietsplanung benötigen und dank kompakter und reiseeffizienter Gebiete mehr Zeit für den Vertrieb haben
- **Schaffen Sie Vertrauen** – dank fehlerfreier Provisionszahlungen und datengesteuerter Gebietsplanung
- **Verbessern Sie die Vorhersagegenauigkeit** – durch schnelles Erstellen verschiedener Provisionsvorhersagen je nach Geschäftsabschluss

### UMSETZUNG

Erzielen Sie mit einem motivierten und engagierten Vertriebsteam höhere Wachstumsraten und sorgen Sie dafür, dass kritische Prozesse mithilfe von Provisionsmanagement (ICM) und Provisionskostenabrechnung schneller und präziser umgesetzt werden

- **Erstellen Sie korrekte Finanzprognosen** – dank eines besseren Überblicks über die Provisionsdaten Ihres Unternehmens
- **Maximieren Sie den ROI Ihrer SPM-Lösungen** – mit auf Standards basierenden Datenintegrationsfunktionen, die sich nahtlos in Ihre bestehende Infrastruktur einfügen
- **Automatisieren Sie zentrale Geschäftsabläufe** – um die Effizienz zu steigern, die Abstimmung im Unternehmen zu verbessern und Fehler zu vermeiden

### OPTIMIZATION

Dank KI und ML können Sie die Leistung Ihrer Vertriebsorganisation optimieren und auf der Basis von Lohn- und Leistungsdaten aus über 14 Jahren eine Erfolg versprechende Vorgehensweise entwickeln

- **Steigern Sie die Produktivität Ihres Vertriebs** – dank eines umfassenden Überblicks über die Funktionsfähigkeit und Performance Ihres Vertriebsteams, um gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen
- **Erkennen Sie Risikofaktoren frühzeitig** – prognostizieren Sie Fluktuationen bei Vertriebsmitarbeitern, Cluster mit unterdurchschnittlicher Leistung und Veränderungen bei den Vertriebskennzahlen
- **Steigern Sie die Effektivität von Coachings** – mit individuellen Leistungseinschätzungen, wie z. B. Vergleichen der Quotenerreichung über die Jahre und Zugriff auf Vergleiche des Stacked-Rankings (Mitarbeiterbeurteilungssystem)