



Xactly Incent permet aux entreprises de concevoir, mettre en œuvre et piloter avec succès des programmes de rémunération incitative intelligents. Grâce à ses fonctionnalités puissantes et son intégration harmonieuse avec les systèmes PGI (Progiciel de Gestion Intégré – en anglais ERP), CRM (gestion clients) et GRH (Gestion des ressources humaines, en anglais HCM), Xactly Incent maximise le retour sur investissement de la rémunération incitative en offrant plus d'efficacité, plus d'exactitude et de rapidité, et une optimisation des plans.

REDUISEZ DE 60 % LE TEMPS PASSE AUX TACHES ADMINISTRATIVES

Automatisez les programmes de rémunération incitative avec Xactly Incent pour éliminer les erreurs de paye, accroître l'exactitude des prévisions jusqu'à 99.6% et réduisez le temps nécessaire pour gérer les plans de commissions de 60 %. Xactly Incent gère des calculs complexes de commissions en une fraction de temps comparé à des procédés manuels, ce qui triple l'efficacité du processus.

AUGMENTEZ LES PERFORMANCES GRACE A LA VISIBILITE EN TEMPS REEL ET L'ACCES MOBILE

Augmentez la motivation, la productivité et la confiance de vos commerciaux grâce à la visibilité à la demande des résultats de commissions et des gains potentiels pour chaque vente. Supportée par Android et iOS, l'application permet d'accéder facilement aux données de commissions et de renforcer l'alignement des différents services, puisqu'elle fournit plus de transparence sur la paye et les données de performance des commerciaux.

DES QUOTAS MIEUX REMPLIS DE 10 %

Créez des plans compétitifs qui harmonisent et motivent les comportements des ventes, et obtenez une amélioration de 10 % dans la réalisation des objectifs. Xactly donne accès à des données de paye et de performances sur plus de 14 ans, ce qui permet aux entreprises de comparer facilement leurs plans avec ceux de leurs confrères du même secteur d'activité, d'évaluer la compétitivité de leurs programmes et de mieux remplir leurs quotas, tout en fidélisant leurs équipes.

UN SYSTEME SECURISE ET MODULABLE

Xactly Incent peut supporter les mises en œuvre les plus complexes et gérer des millions de commandes et des dizaines de milliers d'abonnés. Les entreprises peuvent facilement moduler leurs plans de rémunération incitative en ajoutant instantanément de nouveaux commerciaux dans des programmes ; en automatisant la validation des plans, et en ajoutant rapidement de nouvelles sources de données. Xactly Incent offre des contrôles de sécurité stricts pour les différentes opérations et permet une transparence des services grâce au site Xactly Trust.



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** – grâce 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