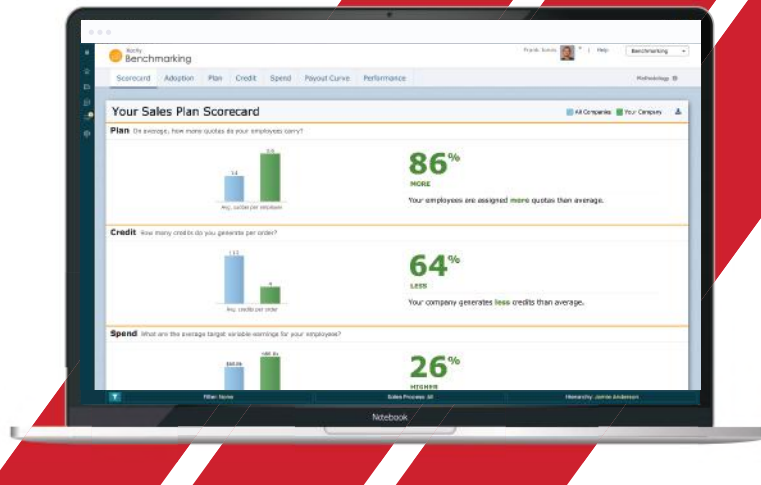


Analyse comparative de la rémunération des ventes

Tirez parti des données de paiement et de performance propriétaires de Xactly pour identifier les moteurs de performance des ventes et améliorer le retour sur investissement des rémunérations.



Il n'est jamais facile d'accepter le départ de ses meilleurs talents. Vous commencez à vous demander si vos représentants se sentent valorisés et si vos plans de rémunération sont suffisamment concurrentiels.

Xactly Benchmarking permet aux organisations de comparer des facteurs externes liés au marché en tirant parti de plus de 17 ans de données de paiement et de performance propriétaires de Xactly.* Cette analyse permet aux équipes de revenus de créer des programmes de rémunération efficaces qui attirent et fidélisent les talents les plus prometteurs.

* Données regroupées et anonymisées avec l'accord des clients

COMPAREZ LA PERFORMANCE ORGANISATIONNELLE POUR OBTENIR UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

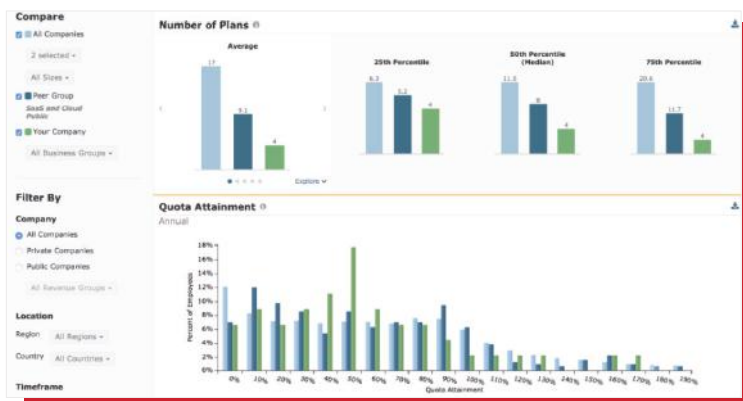
Surveillez de manière proactive les plans de rémunération en prime à l'aide de données de paiement et de performance anonymisées. Comparez votre performance à celle d'entreprises et de secteurs similaires au moyen d'une liste complète d'indicateurs de plan de ventes standard. Analysez les tendances en matière de rémunération par région, poste, ancienneté, composant du plan et taille de l'entreprise au fil du temps.

AMÉLIOREZ LA PERFORMANCE DES VENTES GRÂCE À DES PLANS DE RÉMUNÉRATION CONCURRENTIELS

Les opérations de ventes peuvent exploiter les données empiriques de Xactly pour déterminer les leviers qui influencent la performance des ventes. Grâce à des données actualisées tous les mois, les organisations peuvent surveiller la compétitivité du marché tout au long de l'année et s'appuyer sur ces chiffres pour élaborer des stratégies et des conceptions de rémunération plus efficaces.

ATTIREZ ET FIDÉLISEZ DE MEILLEURS EMPLOYÉS GRÂCE À DES DONNÉES DE PAIEMENT ET DE PERFORMANCE

Exploitez un ensemble riche de données pour concevoir des programmes de rémunération permettant d'attirer et de fidéliser les talents les plus prometteurs. Comparez point par point votre organisation à celle de vos concurrents du secteur et analysez diverses mesures liées à la rémunération, comme la composition de la rémunération, les primes sur objectifs, le salaire et plus encore.



Pourquoi utiliser Xactly Benchmarking ?

Xactly sait à quel point il est important de rassembler les capacités opérationnelles et d'intelligence pour favoriser la réussite des opérations de revenus. C'est pourquoi nous avons créé Intelligent Revenue Plat-form, qui regroupe les fonctions de planification, de performance et de prédiction dans une plateforme unique cohérente.

Xactly Benchmarking, un composant d'Intelligent Re-venue Platform, permet aux clients d'exploiter nos données de paiement et de performance propriétaires pour identifier les moteurs de performance des ventes et améliorer le retour sur investissement des rémunérations.

50 %

de roulement en moins parmi les entreprises offrant des rémunérations équivalent au moins au 75e centile

17+

années de données de paiement et de performance intersectorielles

10 %

de réalisation des quotas en plus pour les clients Insights

>> **EN SAVOIR PLUS** <<

Pour en savoir plus sur Xactly Benchmarking, visitez notre site Web sur xactlycorp.com et demandez une démonstration.

À PROPOS DE XACTLY

Xactly a aidé des milliers d'entreprises et des millions de vendeurs et de commerciaux à travers le monde à dépasser leurs objectifs de ventes. Grâce aux solutions de Xactly, la direction se projette au-delà du trimestre en cours et pérennise sa croissance à long terme.

Xactly Intelligent Revenue Platform associe l'intelligence artificielle avec 17 ans de données pro-priétaires. Les analyses de sentiment, les processus et les tendances sont combinés pour créer des prévisions automatisées. De plus, la plateforme permet d'accélérer la mise en œuvre de plans de reve-nus/ventes, de quotas et d'améliorations l'organisation des territoires. Et grâce à sa capacité de calcul, même pour les plans de rémunération les plus complexes, les directions des ventes restent motivées et focalisées. Tout ceci fait de Xactly Intelligent Revenue Platform la seule solution qui aligne le comportement des ven-deurs/commerciaux sur la stratégie de l'entreprise pour créer une organisation résiliente, prévisible et rentable.