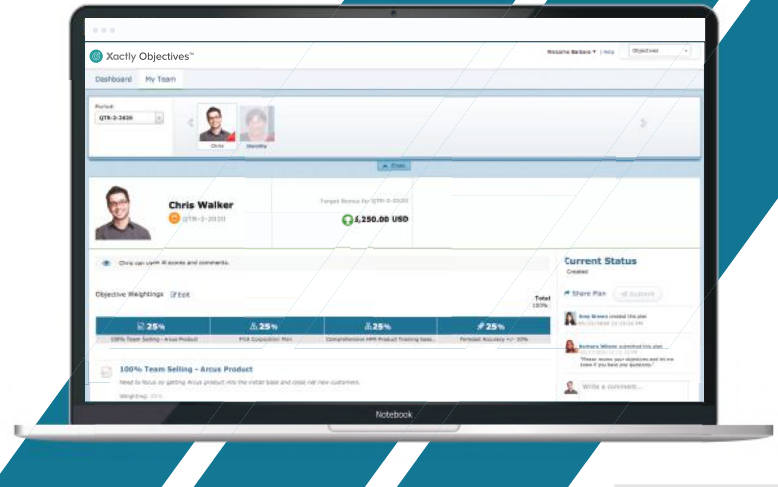


# Gestion de la performance des employés

Stimulez la performance et les revenus en alignant les comportements des employés sur les objectifs de l'entreprise



Il n'est jamais facile de favoriser la réalisation des objectifs au quotidien tout en s'assurant que le travail des employés correspond aux objectifs de l'entreprise. Et les plans de primes reposant uniquement sur la performance de l'entreprise ne reflètent pas exactement les efforts et les contributions individuels.

Xactly Objectives répond à ces problèmes en alignant le comportement et les revenus des employés sur les priorités de l'entreprise en favorisant la collaboration et en optimisant la visibilité sur les objectifs et la réalisation. Avec un logiciel de gestion de la performance, les équipes des ventes peuvent attribuer, suivre et évaluer facilement leurs plans de gestion par objectifs (GPO) pour maintenir l'engagement, la concentration et la motivation des employés.



## MOTIVEZ LA PERFORMANCE

Les représentants et les responsables travaillent de concert pour renforcer les plans de GPO et ainsi :

- ▶ Accroître l'engagement des représentants et favoriser leur performance avec des objectifs plus visibles auxquels ils peuvent plus facilement participer ;
- ▶ Permettre aux directions des ventes de consulter à tout moment les paiements de primes en fonction de l'avancement de leurs objectifs.



## AUTOMATISEZ ET RATIONALISEZ LES PROCESSUS DE GPO

Les administrateurs de rémunération peuvent personnaliser et déployer des plans de GPO qui correspondent aux processus internes. En outre, ils peuvent définir des objectifs fondés sur des périodes flexibles pour faciliter leur gestion par le biais de l'automatisation, et ainsi :

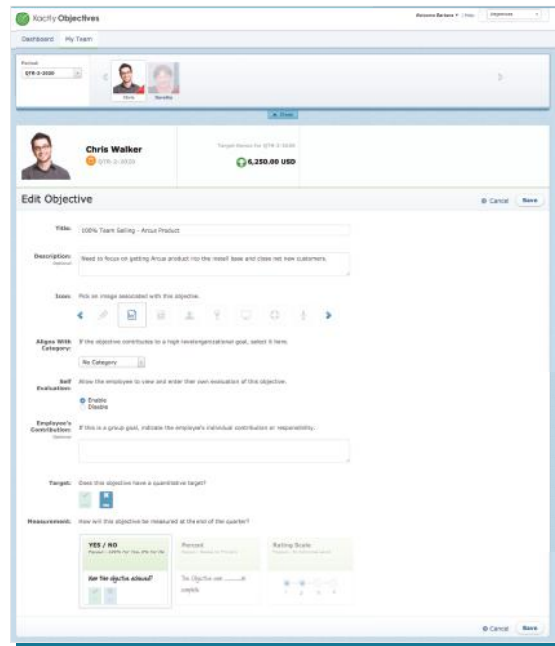
- ▶ Réduire le temps que les responsables doivent passer sur les processus de GPO, de plusieurs semaines à quelques heures ;
- ▶ Permettre aux responsables et aux représentants de noter la performance en quelques minutes à peine ;
- ▶ Utiliser des capacités prêtes à l'emploi pour exploiter les données Xactly Incent® existantes afin d'ajouter la même hiérarchie des employés au système.



## AUGMENTEZ L'ALIGNEMENT DES REPRÉSENTANTS ET DES RESPONSABLES

Augmentez l'alignement entre les responsables et les représentants pour :

- ▶ Définir des objectifs convenus et mesurables ;
- ▶ Estimer la réalisation des contributions individuelles afin d'identifier facilement les différences et ainsi éviter toute mauvaise surprise de dernière minute.





## CALCULEZ PLUS RAPIDEMENT ET PLUS PRÉCISÉMENT LES CHARGES À PAYER

En s'appuyant sur les paiements prévus des responsables et des représentants, les administrateurs peuvent estimer plus rapidement les paiements attendus. Ainsi, le service des finances peut calculer les charges à payer plus rapidement et avec plus de précision.

## Pourquoi utiliser Xactly Objectives™ ?

Xactly Objectives fournit une plateforme centralisée permettant de gérer toutes les informations sur les primes de votre système de gestion de la performance. Ainsi, vous offrez à l'ensemble de votre organisation un accès en temps réel aux mises à jour et vous éliminez le besoin d'utiliser plusieurs feuilles de calcul.

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 Platform, qui regroupe les fonctions de planification, de performance et de prédiction dans une plateforme unique cohérente. C'est notre capacité à intégrer Xactly Objectives dans la stratégie de rémunération globale qui nous permet de vous donner les moyens de prendre des décisions efficaces et stratégiques à l'aide de données précises facilement disponibles.

**« Alors que nous préparons nos plans de ventes, nous voulons nous assurer que toutes nos parties prenantes internes sont sur la même longueur d'onde concernant nos objectifs et la manière dont nous utiliserons la rémunération pour aligner nos objectifs commerciaux sur les résultats des ventes. »**

**MATT SHEPPARD**

Opérations et systèmes mondiaux de rémunération des ventes, LinkedIn



## Augmentez l'efficacité

des administrateurs et  
des responsables à l'aide  
de processus de GPO  
rationalisés et automatisés

## Permettez aux représentants de consulter

les objectifs et la réalisation  
au même endroit

## Favorisez la collaboration

lors de la définition  
des objectifs entre les  
représentants et les  
responsables

## >> PRÊT À DÉMARRER ? <<

Pour en savoir plus sur Xactly Objectives™, visitez notre site Web sur [xactlycorp.com](http://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 propriétaires. 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 revenus/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 vendeurs/commerciaux sur la stratégie de l'entreprise pour créer une organisation résiliente, prévisible et rentable.