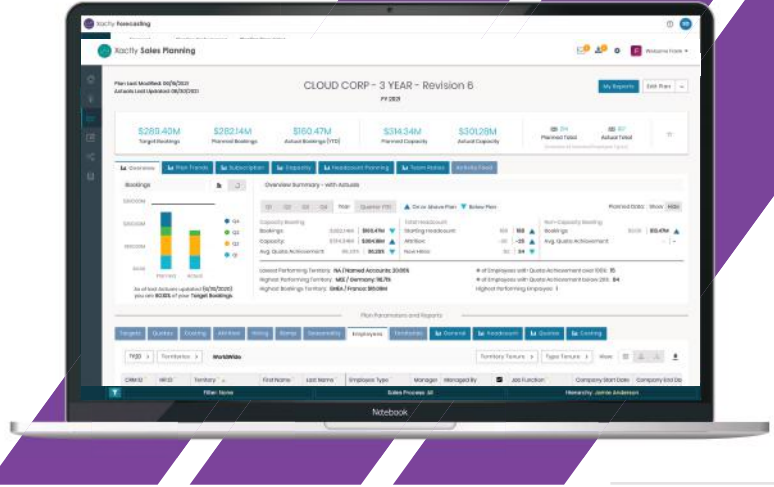


Planification des capacités et des quotas

Concevez, surveillez et optimisez les plans de capacités et de quotas



La planification des ventes peut être source de stress. Les processus manuels sont chronophages et compliquent la collaboration entre les ventes, les opérations de ventes et les finances, ce qui augmente le risque de perdre des informations cruciales. Par conséquent, de nombreuses équipes de ventes s'appuient sur un cycle de planification annuel, qui nuit gravement à leur capacité à répondre de manière agile aux perturbations imprévues.

Xactly Sales Planning est une solution de planification des ventes automatisée qui donne aux organisations un moyen facile de créer, de surveiller continuellement et d'optimiser les plans de capacités et de quotas basés sur les données.



AUTOMATISEZ LES PROCESSUS DE PLANIFICATION DES CAPACITÉS ET DE LA COUVERTURE DES VENTES

Déterminez les ressources optimales nécessaires à la réalisation des objectifs de comptabilisation à l'aide de l'automatisation.

- ▶ Accédez à des tableaux de bord intuitifs montrant les plans des effectifs, les quotas, la réalisation et la performance afin de permettre aux utilisateurs de voir comment les événements tels que le recrutement et l'attrition influencent les objectifs.
- ▶ Créez des instantanés itératifs des plans de ventes, modélisez des scénarios hypothétiques et des prévisions mensuelles, et analysez des comparaisons point par point des équipes.



AUGMENTEZ LA VISIBILITÉ DE TOUS LES PROCESSUS DE PLANIFICATION

Surveillez la performance de ventes en cours pour favoriser l'alignement et rapprocher la planification de l'exécution.

- ▶ Fournissez aux équipes des finances et de ventes des tableaux de bord offrant une visibilité plus détaillée sur le fonctionnement de l'organisation pour favoriser la prise de décisions commerciales plus stratégiques.
- ▶ Utilisez des KPI et des tableaux de bord prêts à l'emploi mettant en évidence les données historiques et en temps réel pour analyser de manière proactive les indicateurs et ainsi déceler et corriger plus rapidement les problèmes.



RENFORCEZ LES PERSPECTIVES ORGANISATIONNELLES

Utilisez l'intelligence artificielle et l'intégration de données pour :

- ▶ Prédisez les indicateurs clés tels que les temps d'intégration, les quotas idéaux et la saisonnalité des ventes afin d'élaborer des plans de ventes optimaux.
- ▶ Regroupez les données provenant de systèmes de CRM et d'autres sources pour tirer parti de données de performance historiques afin de favoriser la croissance.



Pourquoi utiliser Xactly Sales Planning™ ?

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 Sales Planning, un composant d'Intelligent Re-venue Platform, offre des solutions de bout en bout pour la planification continue des ventes qui incorpo-rent l'automatisation et des perspectives basées sur les données. Ainsi, vous pouvez gérer le moindre élément de la planification, de la couverture aux terri-toires en passant par les quotas et les capacités.

Solution reconnue par les clients pour renforcer les perspectives opérationnelles

Tirez parti de l'intelligence artificielle et de l'intégration des données pour améliorer la prise de décisions, et pour optimiser et prédire avec précision les plans de ventes.

25%

de réduction du temps nécessaire à la création de plans de ventes

14%

d'augmentation de la réalisation des quotas

« La meilleure plateforme pour la gestion des quotas et des territoires. »



« Le moyen idéal d'obtenir des résultats précis. »



>> PRÊT À DÉMARRER ? <<

Pour en savoir plus sur Xactly Sales Planning™, 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 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.