



[re]Source

LOGICIEL de CROISSANCE

[re]Source, solution de gestion intégrée pour les PME/PMI, vous permet au travers de sa richesse fonctionnelle et de sa modularité de couvrir 100% du cycle de gestion de votre entreprise.

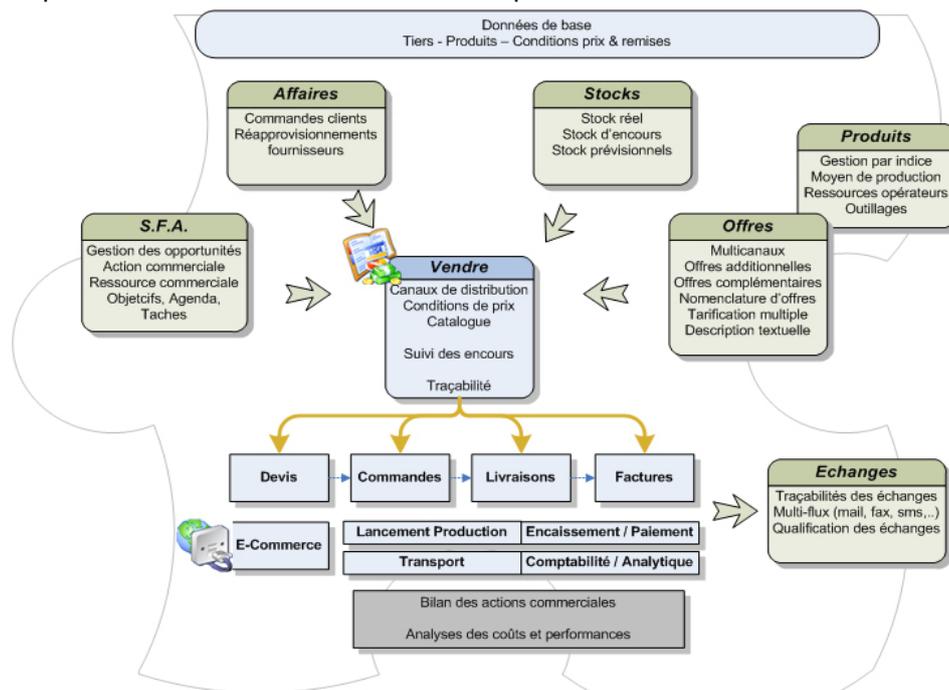
Totalement intégré aux autres modules, [vendre] vous permet de gérer l'ensemble de votre processus de vente....

Pour la VENTE

Raccourcir les cycles de vente, améliorer le taux de transformation des opportunités et accroître la contribution de chaque commercial au développement des ventes : tels sont les objectifs que le module [vendre] de [re]Source vous aide à atteindre.

En structurant l'information client, en modélisant les meilleures pratiques commerciales et en favorisant la collaboration entre les équipes, qu'elles soient sédentaires ou sur le terrain, [re]Source donne aux commerciaux tous les moyens pour concentrer leurs efforts sur les meilleures opportunités et atteindre plus vite leurs objectifs.

[re]Source assiste votre équipe commerciale dans la gestion des comptes, des contacts et des opportunités, l'évaluation et la prévision des ventes et l'automatisation du processus commercial.



Gestion du cycle de vente

Définition de processus de ventes, de méthodologies et de règles de validation pour suivre et conclure les affaires avec cohérence et efficacité.

Gestion des opportunités

Conversion des prospects en opportunités et suivi sur tout le cycle de vente selon des règles personnalisables, notamment pour l'affectation des opportunités en fonction des territoires.

Administration des ventes

Gestion complète de la filière client, des conditions tarifaires, des devis et pro forma, gestion des commandes fermes ou ouvertes, expéditions simples ou multiples, facturation, gestion des commissions.

Analyses et objectifs

Pilotage en temps réel de l'activité en fonction d'indicateurs paramétrables et de reporting dynamiques.

Optimisez votre démarche commerciale
& Stimulez vos forces de vente

Renforcez votre relation client.
& Accélérez vos ventes

[re]Source

pour la **VENTE**

:: Les **ACTIONS COMMERCIALES**

- Campagnes marketing prospectives
- Gestion des rendez-vous
- Gestion des opportunités
- Répartition géographique des prospects
- Suivi des actions commerciales

:: Les **TARIFS et REMISES**

- Tarifs multi-niveaux
- Calcul sur HT ou TTC
- Multi-devises
- Gestion multi-niveaux des taxes
- Règles sur CA / Qte
- Exceptions par famille, client, produit, ...
- Soldes et promotions
- Périodes d'applications
- Remises multi-niveaux
- Simulation d'application de tarifs
- Catalogues tarifaires, révisions tarifaires

:: Les **ARTICLES**

- Classement multi-niveaux
- Numéros de séries / lots
- Gestion en stock ou non
- Gestion des variantes et des options
- Gestion des offres associées et croisées.
- Gestion multi-unités
- Muti-références
- Informations commerciales prix de base, prix théorique, prix plancher, marge mini

:: Le **CYCLE DE VENTE**

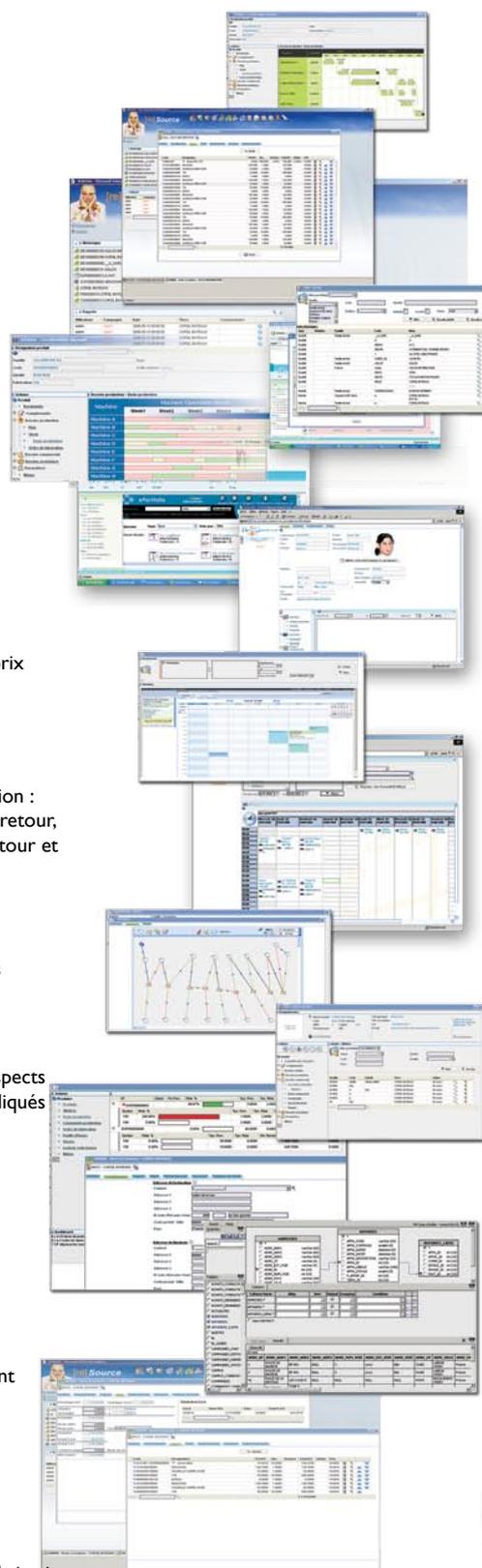
- Gestion par affaire
- Gestion complète de la chaîne de facturation : devis, commande, bon de livraison, bon de retour, bon d'avoir financier, facture, facture de retour et facture d'avoir
- Gestion multi-adresses
- Ventes additionnelles et ventes croisées
- Gestion de grilles d'options de produits
- Gestion de textes et dossiers imprimables
- Gestion des relances et des encours

:: Les **DEVIS**

- Saisie / édition de devis pour clients / prospects
- Interrogations et justifications de prix appliqués
- Suivi des dates de validité
- Etat des devis en cours
- Calcul et édition de factures proforma

:: Les **COMMANDES**

- Transfert direct de devis en commande
- Gestion des avenants
- Situation de la commande
- Traçabilité devis, BL, factures, ...
- Picking de devis en totalité ou partiellement
- Site d'expédition
- Délai de livraison
- Calcul de marge en temps réel
- Gestion des reliquats de commande
- Calcul et édition de factures proforma
- Gestion des acomptes
- Génération de contremarques d'achat / fabrication



:: Les **LIVRAISONS**

- Livraisons complètes ou partielles
- Priorisation des livraisons
- Support des commandes alloties
- Gestion du stock
- Gestion des bons de préparation
- Gestion des coûts de transport par grille
- Colisage, édition d'étiquettes
- Lien EDI avec les transporteurs

:: Les **PRETS**

- Bordereaux de prêts
- Traçabilité par numéros de séries / lots
- Gestion des retours
- Facturation des marchandises non retournées

:: Les **STOCKS**

- Visualisation du stock réel et prévisionnel
- Visualisation du détail des stocks
- Visualisation par site
- Valorisation temps réel en fonction de règles

:: La **FACTURATION**

- Création automatique ou manuelle
- Facturation par client, par commande, par bon de livraison, par point de livraison, par période
- Facturation directe (comptoir ou service)
- Minimum de facturation paramétrable
- Gestion des escomptes / incoterms / agios
- Modes de règlement multi-types, multi-échéances,
- Avoirs sur factures ou sur retours clients
- Affacturage
- Relances multi-niveaux

:: Le **LIEN COMPTABLE**

- Consolidation comptable et analytique
- Gestion des recouvrements
- Gestion des encours client
- Transfert comptable

:: La **VALIDATION et SUIVI**

- Circuit de validation des pièces
- Workflow
- Etat des encours
- Reporting et infocentre
- Indicateurs temps réels
- Alertes
- Balanced Scorecards
- Analyses croisées et dynamiques
- Analyses multi-dimensionnelles
- Imports / exports de données
- Consolidation avec votre système d'information



469 av. Ben Gourion
69009 Lyon - FR

+33 (0)4 72 520 430

contact@isi-developpement.com
www.isi-developpement.com