



## Módulo Contactos de ventas

### Beneficios

- Facilita el seguimiento de los procesos comerciales permitiendo una mayor eficacia en la comercialización.
- Permite la cooperación entre los diferentes responsables del proceso de venta (análisis de estrategias de venta, preparación de propuestas, etc).
- Permite la trazabilidad de todas las actuaciones realizadas en las gestiones comerciales.

### Funcionalidades generales

- Ficha por cliente con los datos generales del cliente (nombre, página Web, domicilio, teléfonos, etc).
- Asignación de probabilidad de concreción de la gestión comercial y de grado de avance de la gestión comercial.
- Registro de datos de personas de contacto en el cliente (nombre, casilla de correo electrónico, número de teléfono).
- Registros de contactos con el cliente para la realización de gestiones comerciales (llamadas telefónicas, reuniones, envío de correos electrónicos, envíos de propuestas, otros).
- Agendamiento de contactos futuros y notificaciones a los responsables de la realización de los contactos.
- Foro para intercambio de mensajes y archivos para preparación de propuestas u otras gestiones que requieran la cooperación entre diversas personas.
- Posibilidad de subir archivos a nivel de cada registro de contacto (ej: propuestas enviadas).
- Presentación de listados de personas de contacto y de contactos pendientes con diferentes filtros de datos.
- Agendamiento de Acciones a personas que pertenezcan o no al contexto considerado, estableciendo Responsables, Descripción y Fecha de vencimiento.