



Gestione Rete Agenti

La soluzione per automatizzare la forza vendita integrata con l'ERP aziendale.

Con Gestione Rete Agenti la forza vendita può gestire l'attività commerciale in modo completamente **integrato con il sistema informativo dell'azienda**, anche in assenza di connettività.

L'agente può accedere tramite il proprio Tablet alle informazioni che riguardano i **clienti assegnati** per valutare quali condizioni commerciali praticare o verificare la situazione finanziaria.

L'accesso al **catalogo articoli** permette di avere informazioni aggiornate sui prodotti commercializzati compresa la loro disponibilità e le condizioni di vendita previste dall'azienda.

La **registrazione degli ordini di vendita** è sincronizzata con la gestione ordini dell'azienda. Gli ordini possono essere sottoposti ad un processo di validazione da parte della sede centrale e lo stato di accettazione di ciascun ordine è consultabile dall'agente in qualsiasi momento.

Vantaggi

- Gestione dell'attività commerciale ovunque ci si trovi, anche dove non c'è connettività.
- Integrazione nativa con la soluzione gestionale Sistemi eSOLVER.
- Aggiornamento dei dati tramite reti mobili (3G – 4G –Wifi).
- Controllo centralizzato degli accessi alle informazioni grazie ad un avanzato sistema di profilazione.
- Veloce attivazione di un nuovo terminale e configurazione centralizzata in azienda.

eSOLVER è la **soluzione gestionale** progettata per le **imprese di diversi settori industriali** che necessitano di un sistema informativo per **automatizzare** i processi, **gestire** le attività aziendali e **controllare** la gestione.



Gestione Rete Agenti

L'accesso alle informazioni è estremamente semplice ed immediato grazie ad un **interfaccia ottimizzata per i dispositivi Tablet**. L'applicazione supporta le diverse tecnologie esistenti sul mercato (Android, Apple).

La configurazione di Gestione Rete Agenti può essere completamente pilotata dal sistema informativo aziendale al fine di semplificare, velocizzare e controllare l'attivazione e la gestione dell'applicazione.

Le informazioni disponibili sul Tablet sono **sincronizzate con i dati presenti nel sistema informativo dell'azienda** per avere un automatico aggiornamento delle anagrafiche clienti, articoli, listini, ordini e di tutti i dati utili alla gestione commerciale dell'agente.

Principali Caratteristiche funzionali

- **Clienti:** informazioni anagrafiche, commerciali, logistiche, finanziarie, contatti aziendali, dettaglio scadenze,... Inserimento di nuove anagrafiche e sincronizzazione con il sistema informativo aziendale.
- **Mappe:** localizzazione geografica del cliente e percorso per raggiungerlo.
- **Catalogo articoli:** caratteristiche tecniche, immagini, condizioni commerciali, alternative di prodotto, disponibilità a magazzino,...
- **Analisi commerciali:** rappresentazioni tabellari e grafiche del fatturato per numerose dimensioni di analisi (articoli, clienti, zone, categorie, periodo,...).
- **Ricerca informazioni:** strumenti di ricerca per l'accesso immediato alle informazioni d'interesse.
- **Registrazione ordini:** inserimento degli ordini in modalità diversificata (da storico ordini cliente, catalogo, listino,...) per semplificare l'attività dell'agente.
- **Registrazione incassi:** rilevazione dell'avvenuto incasso e segnalazione al sistema informativo aziendale.

Acquisizione e controllo automatico degli ordini registrati dall'agente.

