

IMPACTXRM Mobile

Blijf onderweg op de hoogte met **IMPACTXRM Mobile**.

De meest “easy to use” -app die uw teamleden snelle toegang tot hun CRM en ERP gegevens biedt, ongeacht waar ze zijn.

De juiste informatie op het juiste moment kan een zeer groot voordeel zijn voor het succes van een verkoper.

Altijd en overal beschikken over alle nodige klantinformatie, beheren van leads en opportuniteiten. Registreren van bezoeken en bezoekrapporten.



Snellere verwerking van gegevens en verhoogde productiviteit door accurate informatie behoren tot de voordelen van **IMPACTXRM Mobile**.

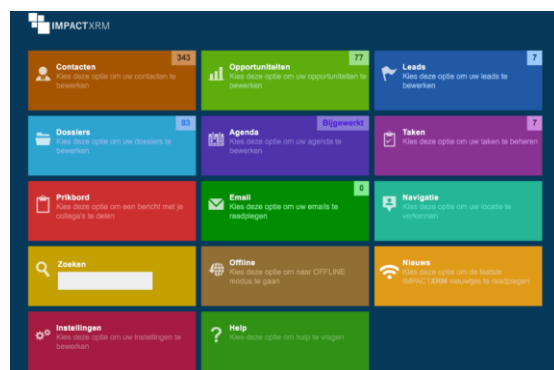


Belangrijk voor ?

- **Buitendienstmedewerkers** die onderweg toegang tot hun gegevens nodig hebben.
- **SalesManagers** die overzicht willen hebben op de lopende salestrajecten.
- **Bedrijven** waar men belang hecht aan een vlotte werking tussen sales en backoffice.

Op de overzichtspagina krijgt u onmiddellijk een idee van de functionaliteiten van **IMPACTXRM Mobile**.

- Contactenbeheer
- Sales: Opportuniteiten en leads
- Planning: Agenda en taken
- Mail
- Dossiers
-

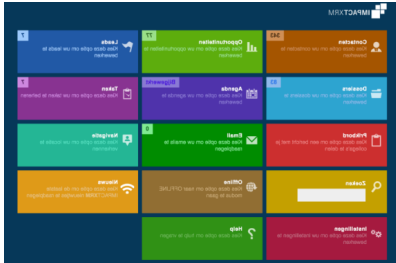


Voordelen **IMPACTXRM Mobile**:

- Online toegang tot alle CRM en ERP gegevens in realtime
- Toepassing voor Android, iOS, Windows 8
- Onderweg uw gegevens bijwerken, bekijken, nauwere samenwerking van binnen- en buitendienst.
- Werk online OF offline

IMPACTXRM Mobile

IMPACTXRM Mobile werd ontwikkeld op basis van praktijkgerichte toepassingsituaties en is niet meer weg te denken voor ondernemende salesteams!



Dashboard

Het overzichtelijke dashboard met Windows 8-look geeft in no-time een overzicht van de belangrijkste items.

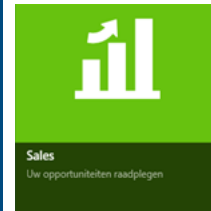
Al uw belangrijke klantgegevens, die door de verschillende functionaliteiten worden bijgehouden binnen handbereik, ook onderweg, tijdens uw bezoeken, precies wanneer u ze nodig hebt.

Salesfuncties

Eén van de belangrijkste functionaliteiten voor uw salesteam is het lead en opportuniteitenbeheer.

Bij het openen van een opportuniteit heeft de verkoper alle nodige informatie betreffende het salestraject bij de hand. Verstuurde mails herbekijken, de offerte openen, commentaar toevoegen en deadlines aanpassen...

Nieuwe leads in een mum van tijd toevoegen en opvolgen.



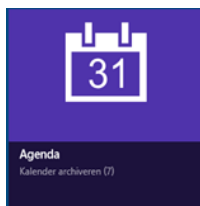
Planning

Een efficiënte voorbereiding van klantafspraken en de onmiddellijke beschikbaarheid van informatie zijn belangrijke onderdelen van de dagelijkse activiteiten van een salesmedewerker.

Bij het plannen van de volgende afspraak is het mogelijk alle belangrijke gegevens in één oogopslag af te lezen.

Daarbij hoort ook de geschiedenis van alle activiteiten die bij de contactpersoon hebben plaatsgevonden. U ziet onmiddellijk welke openstaande punten nog besproken moeten worden.

Zo is de buitendienst op iedere afspraak voorbereid en kunnen potentiële verkoopkansen optimaal benut worden.



MailFuncties

Inkomende mails lezen, beantwoorden en indien gewenst archiveren bij uw contactpersonen.

