

Communiqué de presse

16 novembre 2016

“Solutions e SFE” : Des applications numériques ergonomiques pour accompagner les équipes terrain et siège.

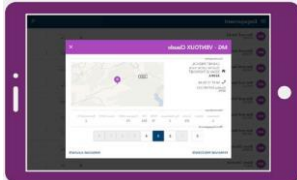
Précurseur en efficacité commerciale, Salesway - pôle Solution, dirigé par Matthieu Peraldi, propose aujourd’hui des applications destinées à optimiser les missions des équipes de forces de vente des laboratoires.



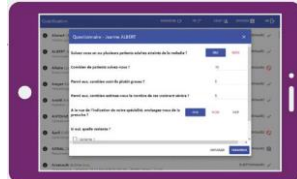
L’application « Tournées » : Pour permettre au délégué d’identifier les opportunités de visites selon un programme prédéterminé en combinant intelligemment la vision statistique et cartographique des clients et des activités du délégué.



L’application « Collecte » : Pour aider les forces de ventes à faire remonter rapidement des informations quantitatives et qualitatives concernant leur cibles, en permettant aux managers et au siège de suivre l’avancement de la qualification.



L’application « Engagement » : Pour prendre en compte les connaissances opérationnelles des délégués dans la finalisation du ciblage et notamment assurer leur adhésion à travers une campagne d’engagement des fréquences de visite.



L’application « Bonus » : Pour offrir au délégué le moyen d’évaluer tous les mois, la part variable de sa rémunération.

A propos de Salesway :

Le cabinet de conseil Salesway qui accompagne les directions dans la prise de décision opérationnelles complexes, apporte des réponses aux enjeux promotionnels des industriels de santé au travers trois métiers:

Conseil : Pour vous accompagner dans la prise de décision stratégique au travers d’études, de méthodologies et recommandations.

Solution : Pour mettre en place de façon opérationnelle les recommandations stratégiques, notamment par la création d’applications numériques.

Institut : Pour assurer le développement des compétences des équipes et de la culture interne, facteur clé de succès de la mise en œuvre opérationnelle.

Pour plus d’information :
Anissa Bendjebbour - Responsable communication - 06.76.67.68.42