



ARTSOFT
BUSINESS SOFTWARE

ARTSOFT

Vendedores



POWERING BUSINESS

Vendedores

O QUE É?

Com objetivo de permitir um controlo eficaz sobre os objetivos de vendas das respetivas equipas comerciais, aliando as boas práticas de gestão através de um sistema avançado de comissões, a T.I. Tecnologia Informática, S.A., disponibiliza aos seus clientes ArtSOFT o módulo de Vendedores.

QUAIS AS VANTAGENS DESTE MÓDULO?

- Controlo de desempenho comercial;
- Perceção imediata do ponto de situação das vendas;
- Controlo em tempo real dos desvios face aos objetivos traçados;
- Diminuição dos recursos humanos;
- Minimização do risco de falha humana;
- Redução de custos operacionais;
- Rapidez e facilidade em todas as fases do processo.

CARACTERÍSTICAS

- Cálculo em função de valores vendidos e/ou pagos;
- Comissões aplicadas sobre artigos ou famílias de artigos;
- Comissões sobre objetivos de vendas;
- Comissões definidas de acordo com o nível hierárquico dos vendedores;
- Integração com o módulo de recursos humanos para transformação das comissões em remunerações de vencimento mensal;
- Suporte de comissões diferentes por área de negócio ou por departamento;
- Processamento de comissões;
- Controlo de comissões pagas e a pagar;
- Rotinas automáticas;
- Análise comparativa entre os objetivos e o real;
- Controlo de comissões pendentes de pagamento;
- Permissões por vendedor, de modo a que cada um só possa consultar os registos dos clientes que lhe sejam atribuídos;
- Análise de vendedores/vendas (valores de vendas por vendedor);
- Análise de nível de vendedor vs. comissões (valores das comissões por tipo de artigo, por vendedor e por nível de vendedor);
- Análise de tipo de artigo vs. comissões (valores das comissões por tipo de artigo, por vendedor e por nível de vendedor);
- Análise de vendedor vs. comissões (valores de comissões por vendedor e por tipo de artigo).

BENEFÍCIOS

- Apoio a decisões fundamentadas;
- Rápida deteção e correção de desvios;
- Controlo imediato dos vendedores mais produtivos;
- Melhor gestão das vendas;
- Melhor gestão dos recursos humanos;
- Maior produtividade empresarial;
- Melhor desempenho da empresa.

SUPORTE A:

- Diferentes tipos de esquemas comissionais;
- Comissões fixas e variáveis;
- Comissões por tipo venda (tipo de artigo em função do tipo de vendedor);
- Prémios de produtividade (para além das comissões);
- Objetivos de vendas por período de tempo;
- Pagamento integral da comissão ou, proporcional ao pagamento parcial de cada documento;
- Hierarquia de vendedores;
- Análises de gestão.

