

Ferramentas e
Tecnologias
para equipas de
vendas de Alta
Performance



Ferramentas e Tecnologias para equipas de vendas de Alta Performance

O sonho de qualquer gestor de uma organização é ter uma equipa de vendas de alta performance: bom desempenho de vendas, vendedores altamente competentes e leais, totalmente alinhados com o negócio e motivados para alcançar os resultados definidos. Mas será que existe algum segredo para o conseguir?

É praticamente do senso comum que independentemente dos *soft skills* de cada um dos profissionais que integram as equipas de vendas, as suas competências podem ser desenvolvidas e aprimoradas, como uma verdadeira equipa profissional. Existem inúmeros estudos e livros que apontam o caminho e partilham técnicas e procedimentos para formar profissionais de vendas em qualquer área de negócio.

Mas não são só as competências da equipa que podem ser melhoradas, moldadas ou desenvolvidas. Existem outros fatores, não menos relevantes, pilares fundamentais a considerar na equação:



Uma empresa que possui pessoas qualificadas, motivadas e orientadas para os objetivos da organização, um processo comercial claro e bem definido, a escolha das tecnologias adequadas para suporte a toda a atividade e uma gestão focada em resultados, sejam eles qualitativos ou quantitativos, terá condições de atingir um alto desempenho.

Hoje, focamo-nos no uso das tecnologias e salientamos os benefícios de usar as ferramentas certas para ajudar a sua equipa de vendas a otimizar esforços e obter melhores níveis de desempenho.

Desde a prospeção ao pós-venda, qualquer que seja a fase no processo de vendas, existem diversas ferramentas e tecnologias que podem apoiar e ajudar as equipas a serem mais eficientes. Fica aqui a nossa sugestão de 6 ferramentas essenciais para a gestão eficiente da relação entre a sua equipa e os seus clientes.

Para relações comerciais únicas

Solução de CRM online para a gestão comercial inteligente

Conheça melhor os seus clientes e as suas oportunidades. Tenha uma visão global da performance de vendas da sua organização e de novas oportunidades de vendas, seja através do browser, desktop ou mobile.

Dynamics 365 Sales suporta todas as áreas da gestão comercial, cobrindo o ciclo *lead to cash*, incluindo o planeamento e gestão de visitas, pipeline de oportunidades, propostas e encomendas e gestão de objetivos.



A solução utiliza serviços inteligentes e fornece social *insights* dos seus clientes, facilitando o trabalho e potenciando resultados da atividade comercial.

Sendo um produto Microsoft, o software Dynamics 365 for Sales oferece integração nativa com ferramentas familiares como Office 365 (Microsoft Teams, Outlook, Excel e o SharePoint) ou o LinkedIn Sales Navigator para melhorar a performance comercial.

- Venda de forma mais inteligente com insights contextuais
- Crie relações através de interações genuínas e pessoais
- Disponha de mais tempo livre para as vendas
- Aumente a produtividade de vendas com ferramentas integradas
- Acelere o desempenho das vendas
- Inove com soluções flexíveis que acompanham o crescimento do seu negócio

Prospecção eficaz no B2B

Integração do LinkedIn Sales Navigator com o CRM para melhorar a produtividade

O Microsoft Relationship Sales reúne o LinkedIn Sales Navigator e o Microsoft Dynamics 365 Sales para fomentar interações mais personalizadas e significativas entre os vendedores e os compradores. Com mais de 645 milhões de profissionais no LinkedIn, crie relações de vendas com as pessoas certas, sejam eles os decisores ou os influenciadores no processo de compra.

Assim que é instalado, este passa a estar presente no formulário de Leads, Contas e Contactos. Desta forma, oferece a possibilidade aos utilizadores de visualizarem a sua rede social e conexões diretamente no CRM, minimizando o tempo utilizado para encontrar e conectar-se a novas leads.

Para além de apresentar uma navegação cómoda e intuitiva, o LinkedIn Sales Navigator contém algumas funcionalidades que agilizam e facilitam a comunicação tais como pesquisas melhoradas na procura de novas leads, permite monitorizar a evolução da conversa no CRM e ainda disponibiliza sugestões de *ice-breakers* para iniciar uma conversa.

Para comunicar e interagir com seus clientes

Click Dimensions - Solução integrada de Marketing Automation

O software de Marketing Automation é uma ferramenta essencial para a criação de uma experiência de cliente memorável e para a manutenção dessa experiência ao longo do tempo. Click Dimensions assegura a gestão unificada do cliente e automatiza as funções de marketing digital, assegurando a visibilidade dos resultados das campanhas em diferentes canais.

A plataforma de automação de marketing Click Dimensions inclui ferramentas essenciais de marketing, como o email marketing, automação de campanhas, web intelligence, surveys, formulários e landing pages, social marketing e muito mais, para o ajudar a atrair mais leads, fechar mais vendas e envolver clientes de forma mais eficaz.

Click Dimensions é uma plataforma de marketing integrada nativamente com Microsoft Dynamics 365. Fornece um acesso incomparável a dados de CRM para um marketing eficaz. Paralelamente, cumpre com a regulamentação em vigor sobre o consentimento para a recolha e processamento de dados pessoais.

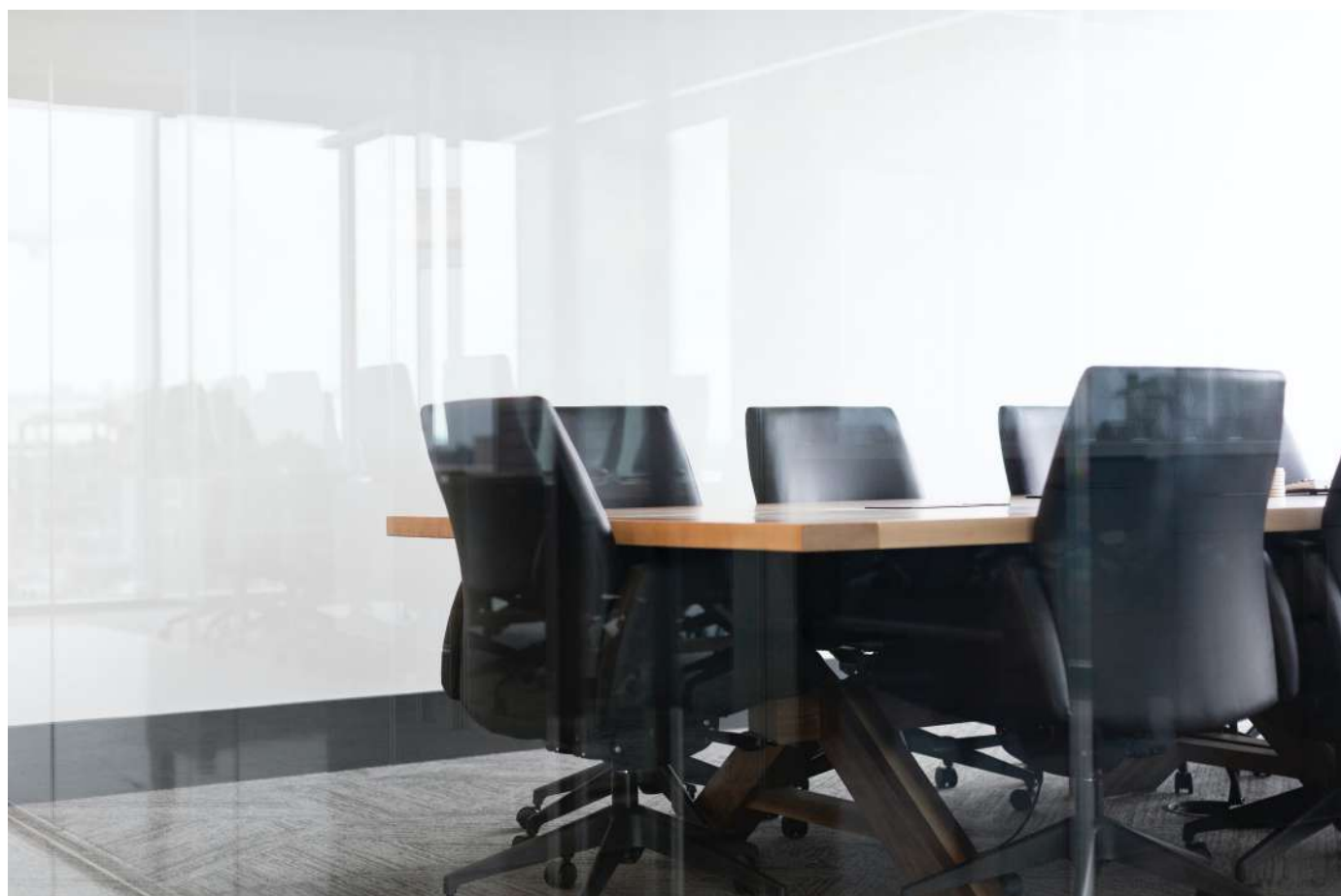
Integrador Smart Marketing E-goi

A sua equipa de vendas ou serviço de apoio ao cliente já utiliza a solução Dynamics 365? Ou o departamento de marketing utiliza a plataforma E-goi?

O integrador Smart Marketing permite incorporar no CRM Dynamics 365 informação da plataforma de Marketing Automation E-goi. Dados operacionais, logísticos, de vendas e de serviço ao cliente passam a estar reunidos numa única fonte de dados, abrindo caminho para a entrega de experiências personalizadas, relevantes e envolventes.

O integrador Smart Marketing facilita a segmentação imediata através da utilização de Tags E-goi para as leads ou contactos. Smart Marketing acrescenta igualmente automatismos para o envio de SMS a partir do Dynamics 365.

Vendas, Serviço ao Cliente e Marketing têm agora novas ferramentas para potenciar o trabalho colaborativo.



Para aceder a informação inteligente de gestão

Solução de Business Intelligence Power BI

Colmate o *gap* entre os dados do seu negócio e a tomada de decisão, com uma ferramenta ponderosa de visualização de dashboards e reports, que o irão ajudar a tomar as melhores e mais corretas decisões de negócio.

Os relatórios e dashboards de Power BI fornecem uma visão 360º do seu negócio, com o recurso a métricas importantes, num só lugar, atualizadas em tempo real e disponíveis em todos os dispositivos. Conecte-se a centenas de fontes de dados, construa dashboards elegantes, interativos e precisos, personalizados às necessidades da sua empresa, que por sua vez podem ser partilhados com toda a organização de forma rápida.

Power BI permite-lhe simplificar a gestão de informação, manter os dados protegidos e distribuir a informação crítica que permite tomar decisões com rapidez e confiança.

Fomente equipas colaborativas

Plataforma de gestão documental Microsoft SharePoint

Microsoft Sharepoint é uma plataforma da Microsoft que permite integrar todos os seus dados num modelo de dados comum. Partilhe e faça a gestão de conteúdos, informações e aplicações com Sharepoint, para fomentar o trabalho em equipa, encontrar informações rapidamente e colaborar de forma totalmente integrada em toda a organização.

Sharepoint permite criar portais de gestão documental, criar sites intranet para partilha de informação e criar espaços de trabalho através de sites dinâmicos e produtivos para equipas, departamentos ou áreas.

SharePoint potencia o trabalho de forma segura entre os membros de uma equipa, dentro ou fora da sua organização e através de qualquer dispositivo móvel.

Se pretende mais informação sobre estas ferramentas e tecnologias e de que forma podem ajudar a sua empresa, partilhe connosco os seus desafios e agende uma conversa e/ou demonstração, através do email: geral@mypartner.pt



myPartner
Consultoria Informática, S.A.

geral@mypartner.pt
www.mypartner.pt

Porto

Tv. Helena Vieira da Silva,
N.º 259 – 1.6
4450-573 Leça da Palmeira

Tel.: +351 22 998 23 10

Lisboa

Edifício Infante
Av. D. João II N.º35, 13.º D
1990-083 Lisboa

Tel.: +351 21 423 98 00

