



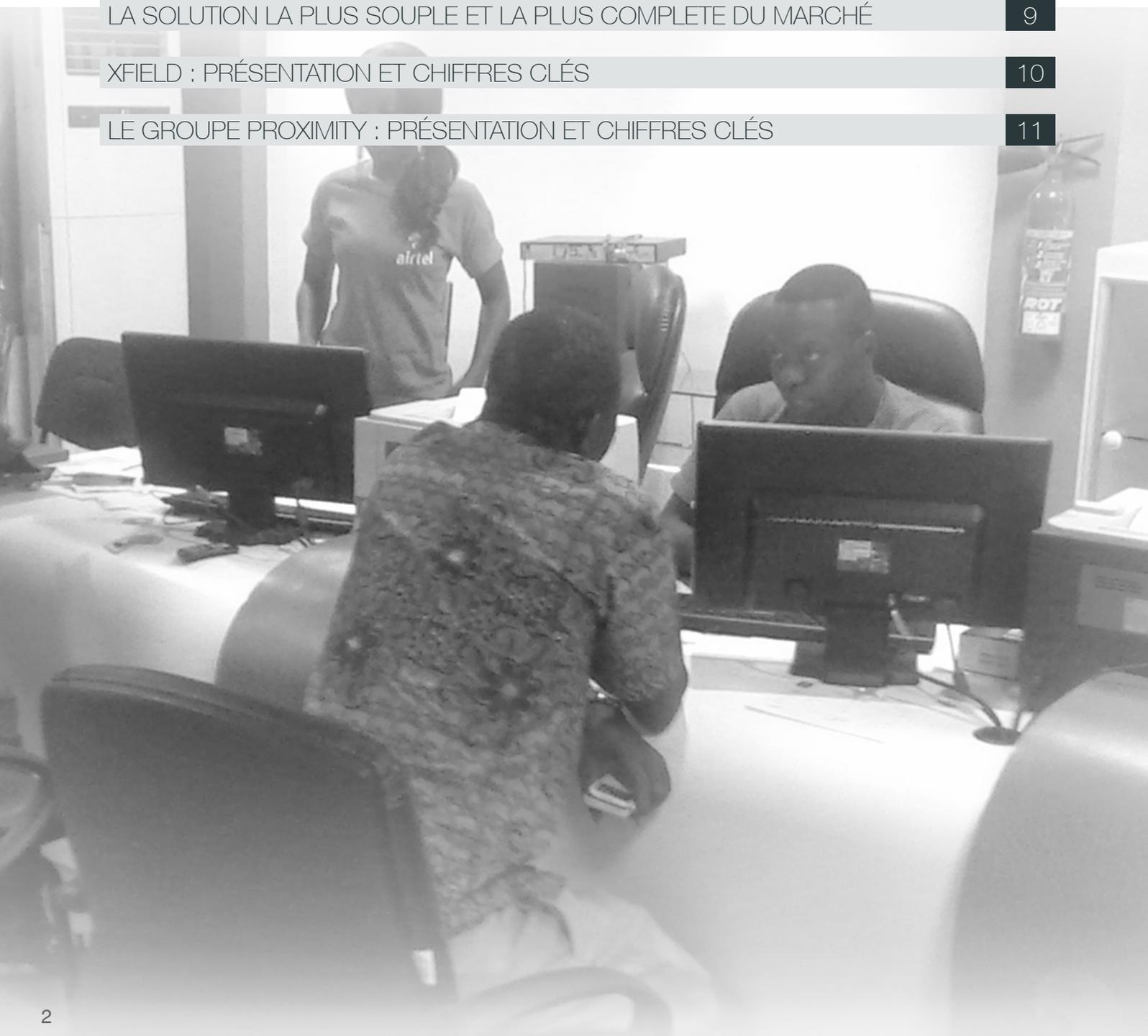
CRM MOBILE POUR COMMERCIAUX

SOLUTION DISPONIBLE SUR



SOMMAIRE

X-FIELD : PRÉSENTATION	3
A QUI S'ADRESSE X-FIELD	3
DES GAINS AU QUOTIDIEN	4
LA BOUSSOLE DU NOMADE	6
UNE ADHÉSION IMMÉDIATE	8
LA SOLUTION LA PLUS SOUPLE ET LA PLUS COMPLETE DU MARCHÉ	9
XFIELD : PRÉSENTATION ET CHIFFRES CLÉS	10
LE GROUPE PROXIMITY : PRÉSENTATION ET CHIFFRES CLÉS	11



XFIELD

PRÉSENTATION

Évolutive, modulaire et personnalisable, l'application mobile XFIELD est dotée d'une richesse fonctionnelle exceptionnelle.

XFIELD est une solution de XTECH conçu pour répondre aux besoins des forces commerciales nomades. Il assure la cohérence des actions avec le siège. Son rôle principal est de faciliter le métier du commercial (tâches administratives, présentation produit, prise de commandes, etc.) avec pour objectif final le développement de l'activité commerciale.

L'application permet de consulter, saisir et partager toutes les informations nécessaires aux collaborateurs de l'entreprise, qu'ils soient sédentaires ou sur le terrain.

XFIELD facilite le pilotage de l'activité commerciale au quotidien et permet d'avoir une vision claire et en quasi temps réel des résultats. Les tableaux de bord et les statistiques sont de véritables outils d'aide à la prise de décision.

À QUI S'ADRESSE XFIELD ?

XFIELD est un outil imaginé pour répondre aisément à toutes les problématiques des forces commerciales, quel que soit le domaine d'activité de l'entreprise.

Cette application mobile s'adresse en premier lieu aux **commerciaux nomades**. Ils peuvent ainsi accéder aux informations prospects et clients, prendre des commandes et des devis et saisir leurs activités directement sur le terrain depuis leur tablette ou smartphone.

Les commerciaux nomades ne sont pas les seuls à bénéficier des avantages de XFIELD.

AU QUOTIDIEN C'EST TOUTE L'ENTREPRISE QUI PROFITE DES BÉNÉFICES APPORTÉS PAR LA SOLUTION.

Les **clients** obtiennent des réponses pertinentes et **à jour**. Leurs commandes sont traitées plus rapidement car elles sont intégrées automatiquement à l'ERP. Ils sont satisfaits et plus fidèles.

Le **personnel administratif** n'a plus **à** ressaisir des rapports papier, trop souvent sources d'erreurs et générant du retard dans le traitement des commandes.

Les **managers** peuvent contrôler l'évolution du chiffre d'affaires et la couverture des clients en quasi temps réel.

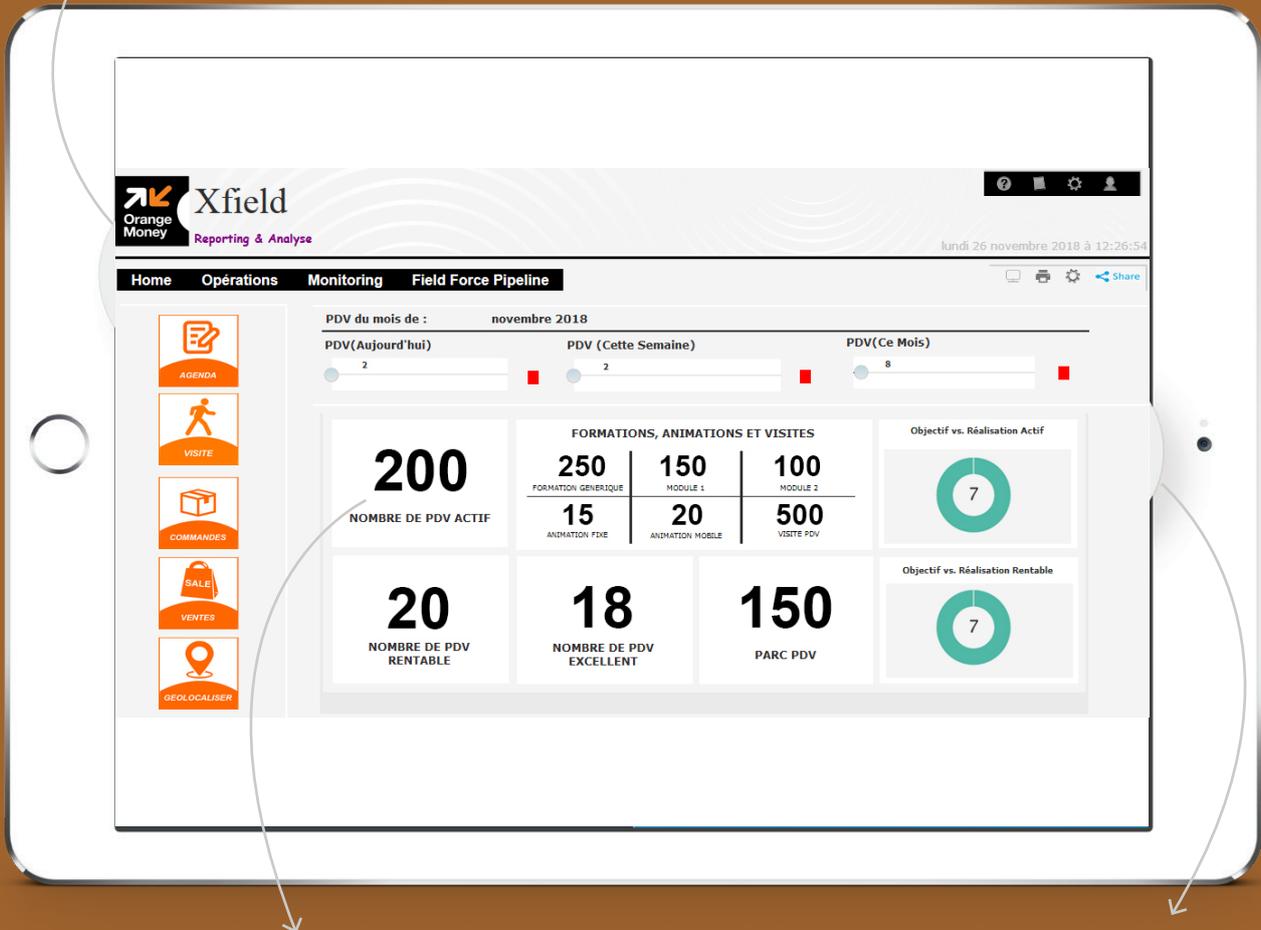
Le **pilotage de l'activité commerciale** est optimisé et tous les collaborateurs disposent d'un seul et même référentiel.

L'**entreprise dans sa globalité** améliore la gestion de son information puisque tous les collaborateurs disposent sur leurs outils informatiques des mêmes données mises **à jour** en quasi temps réel.

XFIELD

DES GAINS AU QUOTIDIEN

Agenda complet
du secteur du commercial
(rendez-vous, tâches,
rappels, commandes, etc.)



Tableaux de bord permettant
aux commerciaux de piloter au
mieux leurs activités et objectifs

Prise de commandes intuitive
avec accès direct au catalogue et
au stock produits

FAITES PLUS DE CHIFFRES



Des données chiffrées et des tableaux
de bord analytiques sont disponibles
pour vous aider dans l'analyse de vos
données et la prise de décision avec
pour objectif le développement de vos
ventes.

OPTIMISEZ VOTRE TEMPS



Gagnez un temps considérable en
saisissant vos commandes et vos
rapports directement sur votre application
mobile. Avec XFIELD, plus
aucune ressaisie, c'est toute la chaîne
client (commerciale et administration des
ventes) qui y gagne !

SUIVEZ LE PAIEMENT DE VOS CLIENTS



Avec XFIELD, soyez directement informé des encours client. Sur le terrain, vous pourrez procéder au recouvrement du client ou enregistrer une promesse de paiement. Vous évitez ainsi de livrer des clients n'ayant pas réglé toutes leurs factures.

ANTICIPEZ VOS RÉSULTATS



Le pilotage de l'activité commerciale est une nécessité si vous souhaitez anticiper et influencer les résultats de votre entreprise. Avec XFIELD, suivez en quasi temps réel la performance de votre force commerciale et ajustez votre stratégie.

AMÉLIOREZ VOTRE RÉACTIVITÉ SUR LE TERRAIN



Toutes les informations nécessaires à la vente sont disponibles dans votre application mobile : catalogue produits, habitudes d'achat client, stock disponible, tarifs, etc. Les commandes et devis sont directement saisis puis envoyés par e-mail au client.

PARTAGEZ VOS DONNÉES



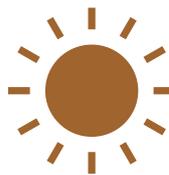
Toutes les informations collectées sur le terrain sont remontées immédiatement dans le BackOffice puis dans votre système de gestion pour être mises à disposition du reste de l'équipe. Même dispersés, les commerciaux restent connectés à l'entreprise.

GAGNEZ EN AUTONOMIE



Y a-t-il du stock pour un article ? Quel est l'historique d'un compte client ? Toutes ces informations sont accessibles dans XFIELD, même sans connexion. Les données sont synchronisées dès que l'application a accès au réseau.

UN COMPAGNON AU QUOTIDIEN



XFIELD vous accompagne au quotidien, de l'organisation des tournées à la prise de commandes en passant par la consultation de catalogues. Les commerciaux sur le terrain ne seront plus jamais seuls.

OPTIMISEZ VOS TOURNÉES



XFIELD et sa fonction de cartographie claire de la couverture des secteurs vous garantissent un suivi optimal de vos clients. Vous travaillez plus efficacement sur le terrain grâce à la géolocalisation des clients. Votre rendez-vous est annulé à la dernière minute ? Votre application vous affiche une liste de clients à proximité n'ayant pas eu de visite récente.

UTILISEZ UNE APPLICATION CONÇUE POUR LE TERRAIN



Nativement prévue pour une utilisation en mode tactile, l'application XFIELD est facilement prise en main par les commerciaux. Le temps gagné dans leur activité journalière convainc les plus réfractaires.

FIABILISEZ L'INFORMATION



Interfacés à l'ERP de l'entreprise, XFIELD et son outil de saisie de commandes évitent les erreurs de ressaisie et les délais de traitement sont raccourcis. L'information est renseignée une fois et est accessible à tous. Vous limitez ainsi le risque d'erreurs et assurez une information fiable et à jour.

VISION 360° DE LA RELATION CLIENT

Tous les utilisateurs de XFIELD ont accès à l'ensemble des événements liés au client (appel téléphonique au siège, visite d'un commercial, déclaration d'un litige, envoi de documentation, etc.).

XFIELD

LA BOUSSOLE DU NOMADE

ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

AGENDA

L'agenda XFIELD peut être interfacé avec l'agenda professionnel du commercial. Il offre une visibilité complète sur l'activité de celui-ci dans une période donnée (liste, jour, semaine, mois) et la possibilité de saisir de nouveaux rendez-vous pouvant être affectés à un commercial et rattachés à un client et un contact client.

CIRCUITS DE VISITE

Les circuits de visite permettent au commercial d'optimiser ses déplacements en fonction d'objectifs prioritaires et du potentiel de son portefeuille clients/prospects. Il prépare sa tournée en tenant compte des critères de périodicité et de la date de la dernière visite. Il peut également prévoir une récurrence de visite pour assurer un suivi plus régulier. Les fonctionnalités de client pivot et de cartographie permettent de valider ces choix sur une carte.

TÂCHES

Des rappels de tâche et des notifications peuvent être automatiquement générés en cas de retard.

CLIENTS A VISITER

A chaque visite client, l'application calcule une date de rappel en fonction de la fréquence de visite prédéfinie par client et par commercial. Lorsque cette date arrive à échéance, ce dernier est alerté. Cette date de rappel pré-calculée peut être ajustée sur le planning et transformée en rendez-vous lorsqu'il est confirmé.

INFORMATIONS CLIENTS/PROSPECTS

FICHE CLIENT/PROSPECT

Les fiches client/prospect synthétisent l'ensemble des informations liées au client : données d'identification du tiers, coordonnées bancaires, conditions de paiement, contacts, adresses de livraison et commerciaux affectés au compte.

ÉTAT CLIENT ET ENCOURS

Le commercial est notifié de l'encours client et de son blocage en comptabilité. Il peut procéder chez le client à des encaissements partiels (par ligne de commande) ou complets (par facture). Une notification e-mail est alors envoyée au siège pour mise à jour de l'encours dans l'ERP.

RELIQUAT ET HISTORIQUE DES PIÈCES COMMERCIALES

Le commercial a accès à l'historique de facturation de chaque client et aux reliquats de livraison.

RAPPORTS DE VISITE

Afin d'améliorer le suivi client, des rapports précomplétés et des listes contextuelles pour une saisie rapide et optimisée sont accessibles.

FORMULAIRES ET ENQUÊTES

La fonction formulaire permet de créer des formulaires personnalisés qui seront ensuite complétés par les commerciaux et transmis par e-mail au format PDF. Ces formulaires sont facilement personnalisables (champs, prise de photos, zones de signature, etc.) et disposent de scénarios conditionnés aux réponses précédentes avec annotations possibles.

PRISE DE COMMANDES

CATALOGUE

Le commercial peut présenter le catalogue produits depuis XFIELD par le biais d'une fonctionnalité intuitive et visuelle (sélection de familles et sous-familles, vignettes avec intégration des images produit).

PRISE DE COMMANDES/DEVIS

Le commercial peut saisir des pièces commerciales (commande, devis, laisser-sur-place, retour) avec un outil de prise de commandes évolutif capable de tenir compte des règles tarifaires de chaque client.

Le commercial peut lancer une recherche d'articles depuis un historique de commandes client, à partir d'une ancienne pièce (commande ou devis), de modèles de commande préétablis ou directement depuis le catalogue.

LIVRAISON ET STOCK VÉHICULE

Sur le terrain, le commercial a accès à la gestion de son stock véhicule (entrée, sortie, inventaire). Il peut également effectuer des livraisons/collectes avec ou sans gestion des numéros de lot/série.

CARTOGRAPHIE

GÉOLOCALISATION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

A chaque création de rapports de visite et de pièces commerciales, les données peuvent être géolocalisées.

RECHERCHE PAR CLIENT PIVOT

La gestion d'un client pivot permet d'optimiser manuellement les tournées et l'agenda de visite du commercial, en rationalisant les temps de déplacement et en priorisant les clients à ne pas oublier.

SUIVI ET PILOTAGE

PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

Le manager peut définir des actions à réaliser en fonction d'une typologie de clients. Le commercial est automatiquement alerté lors de la visite d'un client concerné par un plan d'actions. XFIELD dispose d'un outil de suivi détaillé des actions réalisées.

RELEVÉ LINÉAIRE ET DIFFUSION NUMÉRIQUE

Le commercial dispose d'un outil simplifiant la saisie des relevés linéaires, ainsi que d'un tableau de bord d'analyse de la diffusion numérique sur son portefeuille.

BILAN D'ACTIVITÉ

Le suivi d'activité propose une vue exhaustive et synthétique de l'activité de la force de vente sur le terrain (chiffre d'affaires réalisé et nombre de visites par jour par commercial) qui peut être filtrée par période, par commercial, etc.

STATISTIQUES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Le commercial et son manager peuvent accéder à un état du chiffre d'affaires calculé sur le réel facturé sur les trois dernières années. L'affichage se présente sous forme de graphiques ou de tableaux par commercial, par famille ou sous-famille de produit.

TABLEAU DE BORD

Chaque commercial a accès à des indicateurs graphiques sur ses commandes, ses visites, son top articles ou son top clients.

OUTILS DE CIBLAGE MARKETING

Depuis le BackOffice, il est possible de définir des segments de marché et d'exporter des ciblage vers des outils de marketing automation (e-mailing, SMS, etc.).

ADMINISTRATIF ET COMMUNICATION

MESSAGERIE FLASH

Cette solution de communication intégrée à l'application mobile est une alternative aux e-mails et SMS. Elle permet également une diffusion en masse depuis l'interface d'administration vers les mobiles. Des alarmes peuvent être activées dans le centre de notifications du mobile sous iOS et Android, comme un SMS.

NOTE DE FRAIS

Le commercial peut saisir ses frais directement depuis XFIELD et les transmettre au siège.

FORMULAIRES ADMINISTRATIFS

La société peut mettre à disposition de ses commerciaux nomades des formulaires personnalisés pour des besoins administratifs tels que les demandes de congés, la déclaration d'un litige client, etc.

Un affichage cartographique paramétrable permet une visualisation rapide de son parc client/prospect. L'accès aux informations détaillées de chaque compte est disponible directement à partir de la carte.



XFIELD

UNE ADHÉSION IMMÉDIATE

L'APPLICATION CONÇUE SUR LE TERRAIN POUR LE TERRAIN

Dans XFIELD, tout a été pensé pour une utilisation la plus intuitive et la plus fluide possible.

Cela commence par une prise en charge des principaux équipements mobiles (ordinateur portable, tablette, tablette hybride, smartphone, terminal tactile endurci) et des principaux systèmes du marché (Windows, Apple iOS, Google Android).

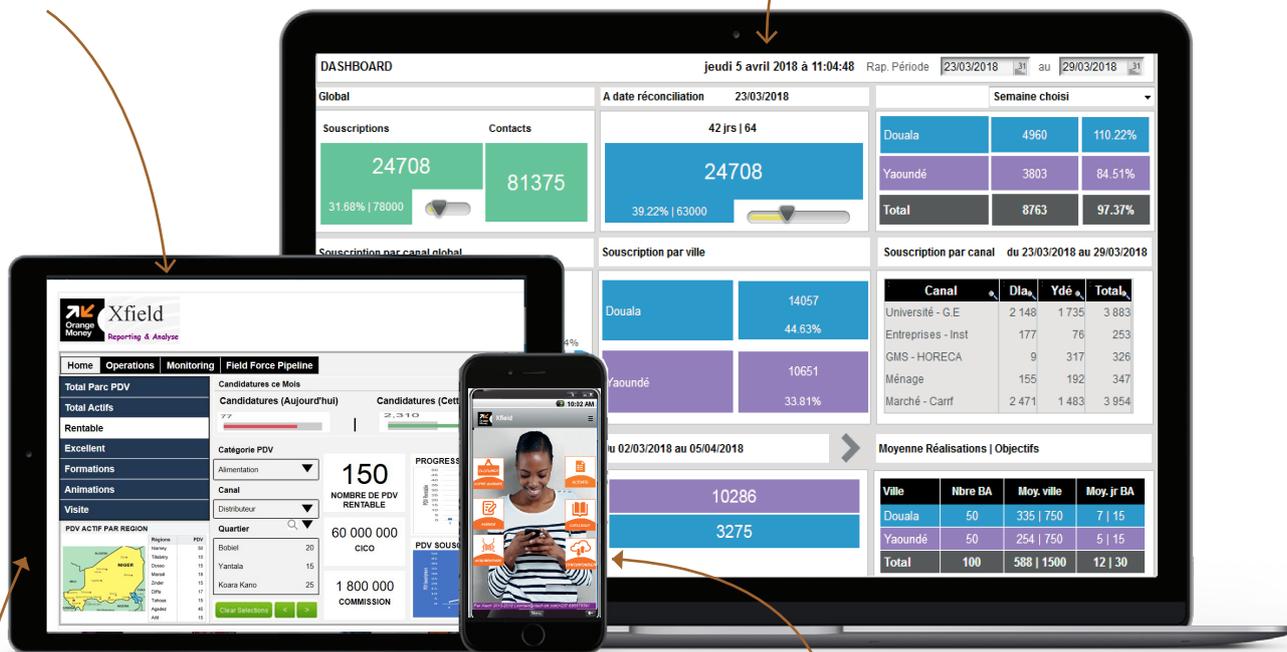
Les formulaires sont eux aussi optimisés pour une utilisation rapide et didactique : utilisation privilégiée de liste de choix pour éviter les longues saisies de texte, ajout de photos avec annotations possibles, contrôle de la cohérence des données par script, etc.

Le tout couplé à un portail BackOffice permettant de faire le lien avec les équipes sédentaires (tableaux de bord, tâches, planification, administration, etc.).

SOLUTION TACTILE ET INTUITIVE

Un BackOffice web responsive pour superviser et interagir avec le terrain

Une saisie rapide et assistée des commandes



FONCTIONNE EN MODE DÉCONNECTÉ POUR NE PAS ÊTRE DÉPENDANT DU RÉSEAU

Un agenda intégré synchronisable avec le mobile et Microsoft Outlook

Une présentation aisée et visuelle du catalogue produits et des tarifs

XTECH

LA SOLUTION LA PLUS SOUPLE ET LA PLUS COMPLETE DU MARCHE

ARCHITECTURE CLOUD

L'architecture Cloud de XFIELD assure un déploiement rapide et un taux de disponibilité maximal de la solution mobile XFIELD. Véritable organe central du système,

elle orchestre l'exécution des scripts d'interfaces, les synchronisations de données et fichiers avec les mobiles ainsi que l'utilisation de nombreux services (envoi d'e-mails, géocodage d'adresses, optimisation des tailles d'images, etc.).

ERP - CRM SAV - GMAO

(Cegid, Divalto, EBP, Infor, Microsoft, Sage, SAP, etc.)

INTERFACE

SYNCHRONISATION



Terminaux mobiles

(Smartphone, Tablette, PC portable, etc.)



XFIELD BackOffice



XFIELD

(Atelier de développement)

ATELIER DE DÉVELOPPEMENT XFIELD STUDIO

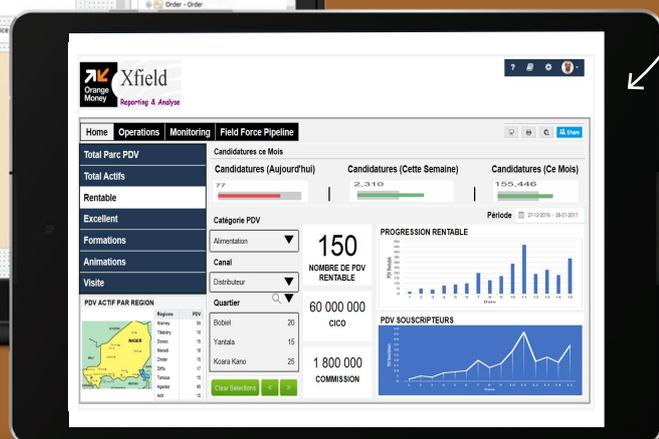
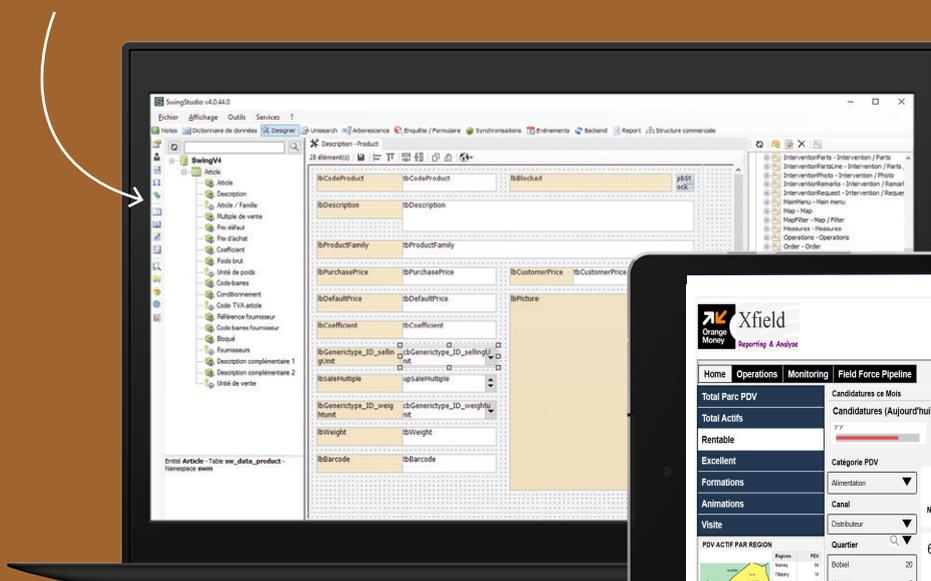
Pour être au plus près des spécificités de nos clients (secteur d'activité, mode de distribution, méthode de vente, etc.) et pour optimiser l'efficacité de la force commerciale sur le terrain, la plateforme XFIELD Mobility est dotée d'un atelier de développement appelé XFIELD Studio.

De la modification du modèle de données à la refonte complète des écrans et de la navigation de l'application mobile, XFIELD Studio offre une totale liberté de personnalisation par simple composition et paramétrage d'éléments. XFIELD Studio c'est l'assurance de déployer une solution adaptée qui saura évoluer au fil des nouveaux besoins qui émergeront.

La plateforme Cloud XFIELD Mobility permet en outre un déploiement rapide de ces adaptations par simple synchronisation de l'application mobile.

Paramétrage dans l'atelier de développement XFIELD Studio

Résultat directement disponible dans votre application XFIELD Business



Nos solutions



Ils nous ont fait confiance.

Proximity SA

PRÉSENTATION

XTECH, une solution du groupe Proximity SA propose des solutions de gestion adaptées à toutes les entreprises et tous secteurs d'activité, ainsi que des solutions de mobilité et de portails collaboratifs.

Créé en 2004, Proximity SA est l'expert terrain des sociétés commerciales, est devenu le précurseur africain de la solution digitale de gestion de force de vente pour PME-PMI et grandes entreprises. Ses solutions de mobilité et de portails collaboratifs sont fortement personnalisables, puissantes et s'adaptent à tous les secteurs d'activité (industrie, négoce, services, etc.). Proximity SA vous propose des logiciels visionnaires, innovants et accélérateurs de performance.

Autour d'une équipe intégrée de 220 personnes, de plus de 300 partenaires distribuant ses solutions et 12 000 entreprises clientes, le groupe Proximity SA est reconnu comme un acteur

majeur dans les domaines de gestion des équipes commerciales, des activités commerciales et du service commercial ; ses solutions de mobilités, un atout différenciateur pour ses clients sont devenu des outils incontournables pour des sociétés en quête de performance.

Proximity SA est présente à l'international, via ses filiales et son réseau de partenaires.

LE GROUPE EN QUELQUES CHIFFRES



30% du CA
investis en R&D



+ 15 ans
d'expérience



480
collaborateurs



+ 25
entreprises clientes



9
pays
opérationnels



75
experts dans
l'écosystème



10
partenaires



15
secteurs d'activité

Pour plus d'informations et d'actualités sur le groupe :



Site web : www.xtech-cm.com

VOUS AVEZ UN PROJET ?

Vous souhaitez en savoir plus
sur XTECH-CM.COM ?

Appelez le+ 233 43 45 74

ou connectez-vous sur notre site internet :

www.xtech-cm.com