

sim.**CONTRACT**

Nuevo canal de ventas

sim. CONTRACT: Tanto si se trata de construir, equipar o amueblar hoteles, complejos residenciales, museos, cines, teatros, espacios públicos o incluso naves de crucero, la palabra clave es «**Contract**». Detrás de logros tan complejos hay un proceso de ventas nada convencional, que es necesario gestionar correctamente.

La solución desarrollada, permite gestionar y mapear todo el proceso, desde el momento en que mediante actividades de marketing hasta la generación del pedido. El sistema permite que durante el flujo intervengan todos los actores de una cadena de ventas no convencional: desde la oficina interna de proyectos, el soporte al área de ventas hasta la gestión de los factores críticos de la política comercial como son la atribución del facturado a las distintas entidades involucradas.

Esta gestión integral se efectúa ya desde el inicio, lo que permite efectuar un análisis de previsión de ventas y márgenes mucho más preciso que con herramientas convencionales.



info@gruposim.eu
www.gruposim.eu