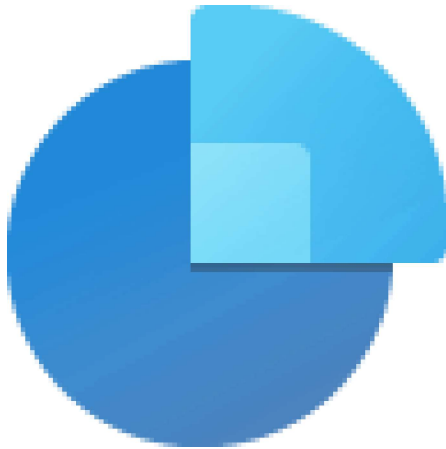


 Microsoft Dynamics 365

Dynamics 365 Sales

Ofrezca más herramientas a sus vendedores y acelere sus ingresos.



El CRM actual no está diseñado para la innovación rápida



No puede seguir el ritmo del volumen y la velocidad de los datos



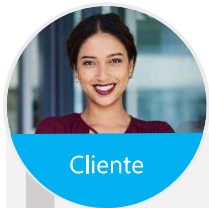
No puede seguir el ritmo de trabajo de su equipo de ventas



No puede seguir el ritmo de la innovación tecnológica

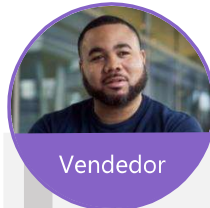
Necesita un CRM inteligente que le ayude a adaptarse a los cambios continuos, simplifique los procesos de venta y mejore las interacciones con los clientes.

Microsoft Dynamics 365 Sales



Personaliza la relación con el cliente

- Conozca el historial de sus clientes
- Manténgase informado con LinkedIn
- Analiza proactivamente la opinión de los clientes



Aumenta la concentración y la eficacia

- Priorice sus clientes potenciales
- Automatiza la introducción de datos
- Colabora con los equipos



Prevee las ventas y asesora con confianza

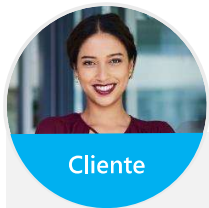
- Predice y pronostica el flujo de ventas
- Proporciona orientación de ventas automatizada
- Identifique oportunidades de formación



Automatiza y aumenta para satisfacer las necesidades de la organización

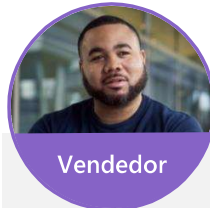
- Convierta los datos en resultados
- Simplifica y acelera el desarrollo
- Automatice a escala

See how you can do more with less with Dynamics 365 Sales



Cliente

"Una **mejor visibilidad de los datos de clientes** y proyectos en curso ayuda a los vendedores a priorizar sus esfuerzos y a **relacionarse de forma más productiva con sus clientes potenciales...**"



Vendedor

Aumento del **7% en las tasas de cierre**

Los vendedores fueron un **15% más eficientes** al colaborar con los miembros del equipo.

30 horas ahorradas en la incorporación de cada nuevo vendedor



Director de ventas

Reducción del 60% en la recopilación, el análisis y la elaboración de informes sobre datos de ventas

15 horas de ahorro de tiempo en la incorporación de cada nuevo vendedor

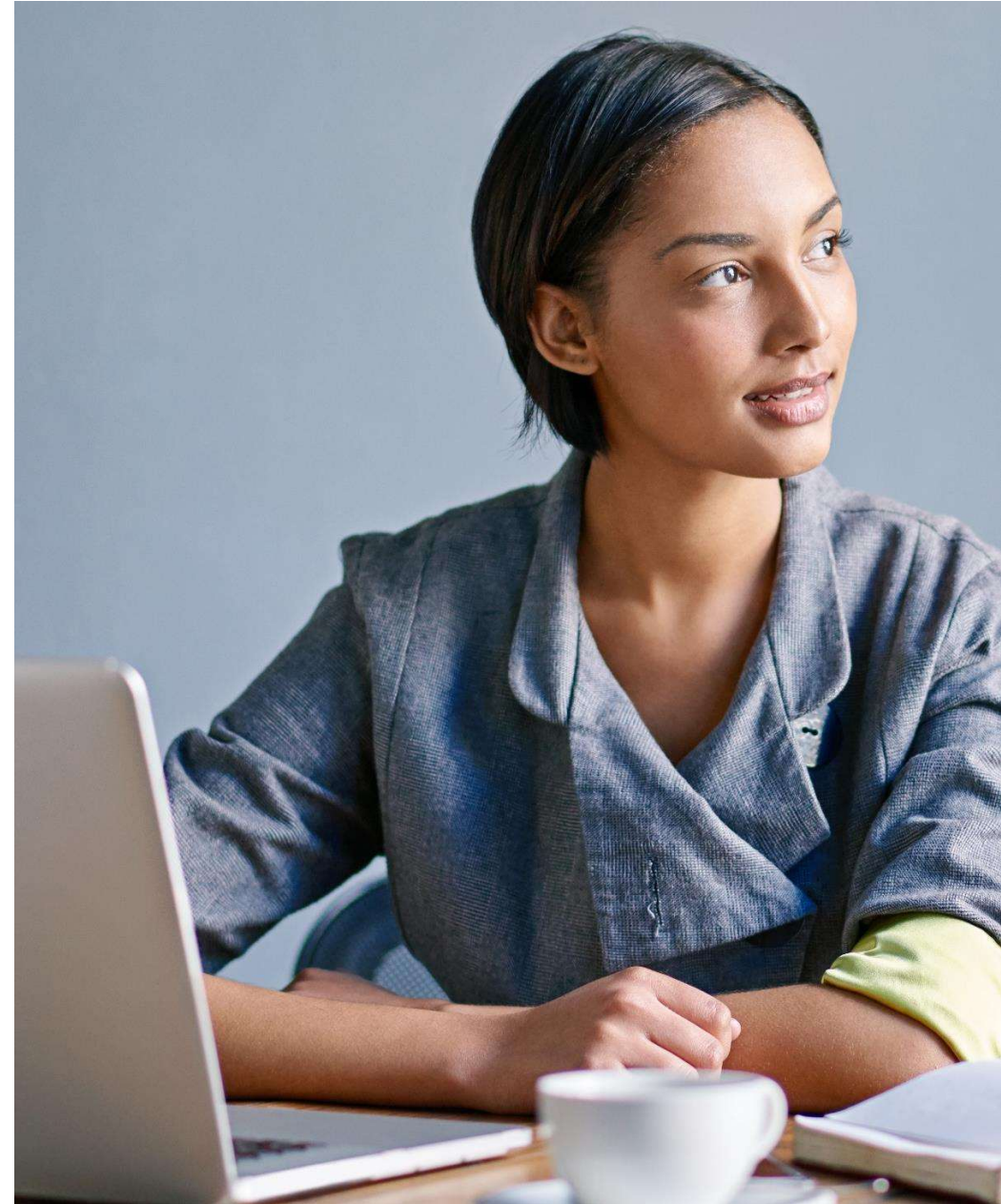


Jefe de operaciones de venta

Ahorro de hasta 200 horas al año en la gestión de los procesos de venta

La conexión de **Microsoft Business Central** con **Dynamics 365 Sales** puede proporcionar varios beneficios, algunos de los cuales incluyen:

- Automatización de procesos: al conectar estas dos soluciones, es posible automatizar los procesos de ventas y marketing.
- Mayor eficiencia: la integración de los dos sistemas puede mejorar la eficiencia de las operaciones comerciales.
- Análisis de datos: Los informes y análisis se pueden realizar en ambos sistemas, lo que permite a los usuarios obtener una visión más completa del ciclo de ventas.





GCG

Expertos en Soluciones Empresariales

Email:

contacto@gcg.com.mx

Teléfonos:

CDMX

(55) 9063 0290

MTY Nuevo León

(81) 1044 7817

www.gcg.com.mx