

Smartsheet para **ventas**

Atraiga inteligentemente, cierre con precisión y alcance cada meta.



Las organizaciones de ventas con mayor rendimiento están siempre listas y en movimiento. Es por eso que los profesionales de ventas calificados confían en herramientas de gestión del trabajo colaborativo para obtener información sobre su próxima oportunidad y la información necesaria para cerrar cada venta. Cuentan con las soluciones de gestión de trabajo de Smartsheet para mantenerse al día frente a los clientes potenciales, acelerar la productividad y superar las cuotas.



Soporte de ventas

Para ser competitivo necesita equipar a sus vendedores para que lleguen a más clientes. Smartsheet le permite mejorar la colaboración con el fin de producir un mejor contenido. Puede gestionar proyectos desde el descubrimiento hasta la entrega, dando a los principales interesados y a expertos en la materia oportunidades de participación. Con Smartsheet puede consolidar recursos en una plataforma e incrementar la visibilidad de los últimos y mejores activos para un fácil acceso.



Gestión de canales

Construya y administre un canal de oportunidad fuerte en Smartsheet. Podrá administrar leads, actualizar el progreso y comunicarse con los clientes desde la aplicación. Smartsheet permite que sea fácil aumentar la visibilidad de las ventas de toda la organización, perfeccionar su pronóstico de ventas y alinear las iniciativas con la estrategia más amplia desde una sola plataforma. Una mayor visibilidad le permitirá reducir los riesgos e identificar los obstáculos con anticipación para que pueda cerrar negocios rápidamente.



Operaciones de ventas

Smartsheet ayuda a su equipo de operaciones de ventas a mejorar la transparencia en los procesos y procedimientos y a optimizar las operaciones de ventas mejorando la colaboración entre departamentos. Optimice las tareas diarias y los procesos recurrentes para mantener a sus equipos enfocados y productivos.

Smartsheet para Salesforce es una capacidad premium disponible por cargo adicional para clientes con planes de negocios y empresariales.

Smartsheet para Salesforce facilita grandes capacidades de colaboración para que los equipos de ventas organicen, actualicen y compartan información de clientes con miembros de equipos internos y externos. Los datos se sincronizan automáticamente entre las dos plataformas, ya sean editadas en Smartsheet o Salesforce, lo que garantiza que todas las partes interesadas estén viendo la información más actualizada.



Cierre y planes de servicio

Administre y cierre más negocios con mayor visibilidad del estado de la cuenta y los indicadores clave de rendimiento (KPI) de alto nivel. Facilite la comunicación con todos los involucrados en el negocio, incluyendo colaboradores internos y externos. Mejore la precisión de los informes con actualizaciones en tiempo real para que pueda identificar los riesgos potenciales y dar prioridad a las cuentas que necesitan atención.



Iniciación y transferencia del proyecto

Asegúrese de que su equipo tiene la información necesaria para ejecutar proyectos con éxito. Con Smartsheet puede automatizar la iniciación del plan, mejorar la transferencia y la relación entre los equipos de ventas y los equipos del proyecto con actualizaciones de estado en tiempo real y mantener actualizadas las oportunidades sin crear pasos adicionales.



Cálculo de comisiones

Compense a sus vendedores con pagos de comisión precisos y oportunos, registrados en Smartsheet para Salesforce. Mejore la colaboración facilitando el intercambio de información con diferentes equipos en el formato que prefieran. Sincronice las actualizaciones entre Smartsheet y Salesforce para realizar ajustes precisos que se reflejen en tiempo real. Agilice las aprobaciones y permita que los gerentes aprueben los pagos de comisiones y pregunten o respondan a las preguntas desde cualquier lugar y en cualquier dispositivo.

Empoderando líderes de Ventas para trabajar mejor

