

# SAP SALES CLOUD

## UN ATOUT POUR VOTRE FORCE DE VENTE

Offrez à vos équipes commerciales les moyens de piloter efficacement le processus de vente.

Avec PASàPAS, souscrivez à la solution SAP Sales Cloud et mettez en œuvre, en quelques semaines, ses fonctionnalités de gestion des prospects et des clients, des opportunités, des prévisions de vente, des visites clients et des commandes ainsi que ses outils collaboratifs, nombreuses analyses et tableaux de bord.



### Enjeux



#### >> Connaissance client

Vous souhaitez centraliser et organiser vos données clients pour développer des analyses pertinentes.



#### >> Gain de temps

Vous voulez accélérer le processus de vente en dotant vos commerciaux d'outils organisationnels et de collaboration, en plus de fonctions liées à l'intelligence artificielle.



#### >> Efficacité commerciale

Vous souhaitez permettre à votre force commerciale de se focaliser sur les opportunités prioritaires.

## Solution

PASàPAS vous délivre l'accès à la solution SAP Sales Cloud et vous assiste dans sa mise en œuvre en vous proposant plusieurs modes d'accompagnement projet, selon la complexité de votre contexte et la disponibilité de vos équipes.

	Formule Standard	Formule Coaching	Formule sur mesure
Contexte	Besoins complets Flux métiers classiques	Besoins très restreints ou besoin d'un POC	Besoins complets Nombreux spécifiques SI complexe
Cahier des charges	Avec ou sans	Avec ou sans	Oui
Développements spécifiques	Non*	Non*	A prévoir
Intégrations	Avec ou sans	Avec ou sans	Intégrations complexes
Implication équipes client	Réalisation par PASàPAS	Réalisation par le Client	Réalisation PASàPAS ou mixte
Planning projet	12 à 16 semaines	>= 4 semaines	Adapté

\*Paramétrage standard privilégié

## Bénéfices



>> **Fluidité** : une interaction client facilitée, depuis la prise de contact jusqu'à l'enregistrement de la commande.



>> **Mobilité** : une force de vente capable de travailler indifféremment depuis le bureau ou sur le terrain grâce aux applications mobiles incluant un mode déconnecté natif.



>> **Pilotage optimisé** : des prévisions de vente fiables et actualisées en temps réel.



>> **Autonomie** : une meilleure visibilité sur les comptes clients et une disponibilité des informations amont et aval issues de l'ERP et du module SAP Service Cloud de CX (tickets clients, réclamations) hébergé sur la même plateforme.

## Témoignage



*Notre méthodologie entremêle les phases de conception et de réalisation avec une adaptation progressive des processus. Les utilisateurs, intégrés très tôt dans le projet, adoptent plus rapidement la solution.*

Elodie Fouquier, PASàPAS,  
Consultante SAP CX



## Pourquoi PASàPAS ?

- >> **Un interlocuteur unique** pour l'abonnement à la solution SAP Sales Cloud et le projet de mise en œuvre réalisé avec notre entité spécialisée CX (Extensi).
- >> **Un partenariat fort avec l'éditeur** et une expérience de plus de 16 ans sur des projets de mise en œuvre des solutions CRM de SAP.
- >> **Un accès à l'expertise complémentaire** de consultants PASàPAS spécialisés sur SAP Business Technology Platform afin de mettre en place les intégrations avec votre ERP SAP ou d'autres systèmes non SAP et de développer d'éventuelles extensions spécifiques sur mesure pour SAP Sales Cloud.
- >> **Une équipe Conduite du Changement disponible** pour l'élaboration de vos supports de formation et l'assistance de vos utilisateurs dans la prise en main de la solution.
- >> **Un accès au 1<sup>er</sup> centre de support SAP en France** pour adapter votre solution à vos process avec le temps.

**PASàPAS**



A Talan Company

Leader français de  
l'accompagnement SAP



Contact :

[www.pasapas.com](http://www.pasapas.com)

[contact@pasapas.com](mailto:contact@pasapas.com)

01 53 90 17 50