

RevFlo by Vistex

SFDC Integration App

L'intégration parfaite entre Salesforce et Vistex permet aux commerciaux d'accélérer les cycles de vente et de contrat, d'éliminer les erreurs et d'améliorer les performances des opérations de vente. Négociez et exécutez des prix, des devis et des contrats en temps réel avec vos clients.



Grâce à un accès immédiat aux informations de tarification et de production, vous pouvez négocier en direct avec les clients, le tout dans Salesforce.

Développé pour améliorer les flux de revenus et les opportunités de vente.

RESPONSABLE DES VENTES



- Demande de prix / Approbation
- Devis de prix
- Gestion des contrats
- Suivi des réclamations

DIRECTEUR DES VENTES



- Application des politiques de prix
- Signature électronique/ suivi d'audit
- Planification des comptes
- Analyse brute à nette
- Simulation de scénarios
- Analyse en temps réel

RevFlo s'intègre parfaitement à Salesforce, ce qui permet aux responsables des ventes de :

- 01** Négocier des prix et des contrats, et simuler des scénarios.
- 02** Obtenir un retour d'information en temps réel sur les conseils en matière de tarification fournis par l'IA.
- 03** Valider instantanément la politique de prix et les marges de l'entreprise
- 04** Examiner et approuver les prix et les contrats, avec des détails à l'appui.
- 05** Suivre la performance des prix et des contrats en temps réel, en comparant les objectifs aux résultats.

Avantages de l'intégration

- ▶ Intégration directe et transparente entre Vistex et Salesforce avec RevFlo.
- ▶ Travaillez dans un seul système et avec l'authentification unique (SSO).
- ▶ Élimination de la réplique des données sur l'AppExchange avec Adobe, DocuSign, etc.
- ▶ Accès instantané aux informations sur les prix et les contrats.
- ▶ Fournir des analyses avec des rapports dynamiques.

