

# L'impact de la gestion manuelle de la relation client sur votre entreprise

Les petites et moyennes entreprises ont besoin de processus de vente solides pour maintenir leur succès et se développer. Cependant, les tâches manuelles causés par un logiciel de gestion de la relation client (CRM) obsolète, le faible taux d'adoption du CRM par les employés et le manque de technologie entravent le processus de vente et freinent la croissance de l'organisation. **Examinons l'impact des tâches manuelles sur votre entreprise.**



45 %

des vendeurs déclarent que l'incomplétude des données est leur plus grand défi<sup>1</sup>



> 30 %

Le temps que les professionnels des ventes passent aux activités de vente<sup>1</sup>



27 %

des professionnels de la vente affirment que les campagnes marketing ne sont pas optimisées pour les bons prospects<sup>2</sup>



19 %

des représentants commerciaux signalent qu'il y a trop d'outils à gérer<sup>2</sup>

## La solution

Absys Cyborg et Microsoft aident les petites et moyennes entreprises à maximiser leur retour sur investissement et à améliorer la productivité de leurs vendeurs. En tant que partenaire Microsoft, Absys Cyborg gère la mise en œuvre et la maintenance continue de Microsoft Dynamics 365 Sales afin d'optimiser l'adaptation de la solution et de prendre en charge la formation des utilisateurs afin que votre équipe puisse commencer à récolter rapidement les avantages d'un CRM moderne.

Les avantages de Dynamics 365 Sales sont les suivants :



Amélioration des taux de réussite et de la taille des contrats



Amélioration de la productivité des vendeurs



Augmentation de l'efficacité marketing et du retour sur investissement des campagnes



Pile technologique simplifiée avec communication et collaboration entièrement intégrées

Découvrez comment Absys Cyborg avec Dynamics 365 Sales peut aider votre organisation à augmenter sa rentabilité et sa productivité en établissant des relations plus solides en visitant <https://www.absyscyborg.com/fr>.

1. « Global State of Sales 2022 », LinkedIn, 2022

2. « 2020 State of SMB Sales », Dimensional Research, 2020