

Cas d'Usage : Mise en Place de Zoho CRM dans une Entreprise Industrielle avec Supervision par la Direction Commerciale

Contexte

- **Entreprise:** Société industrielle avec une équipe de 20 commerciaux.
- **Besoins:** Remplacement de l'ancien CRM par Zoho CRM, un outil plus agile, pour améliorer la gestion des activités commerciales, avec un accent sur la supervision par la direction commerciale.

Objectifs

- **Supervision Efficace par la Direction Commerciale :** Utiliser Zoho CRM comme un outil de supervision pour suivre les performances et les activités des commerciaux.
- **Amélioration de la Gestion des Activités Commerciales :** Faciliter la gestion des visites et des comptes-rendus de vente via un accès mobile.
- **Intégration avec l'ERP :** Synchronisation des devis pour des suivis et relances efficaces.


Mise en Œuvre

1. **Fonctionnalités de Supervision dans Zoho CRM :**
 - Tableaux de bord personnalisés pour la direction commerciale pour suivre les indicateurs clés de performance.
 - Rapports en temps réel sur les activités des commerciaux, y compris les visites, les ventes, et les comptes-rendus.
2. **Utilisation Mobile et Gestion des Tournées :**
 - Accès au CRM via tablettes et smartphones pour la gestion des tournées et la saisie des comptes-rendus.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altaïs.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaïsweb.fr

- 
- Synchronisation immédiate des données avec le système central pour une visibilité en temps réel.

3. Intégration avec l'ERP :

- Synchronisation quotidienne des devis depuis l'ERP vers Zoho CRM.
- Accès facilité aux informations à jour pour des relances efficaces.

4. Formation et Assistance :

- Formation des commerciaux et de la direction commerciale à l'utilisation optimale de Zoho CRM.
- Support technique continu pour assurer une transition sans heurt et une adoption complète.

Bénéfices

- **Supervision Améliorée** : La direction commerciale dispose d'un aperçu complet et en temps réel des activités commerciales.
- **Efficacité Accrue sur le Terrain** : Les commerciaux sont mieux équipés pour gérer leurs activités en déplacement.
- **Gestion Simplifiée des Devis** : Accès rapide aux devis pour des relances opportunes.

Prochaines Étapes

- **Automatisation du Marketing** : Intégration de fonctionnalités d'automatisation marketing pour une communication client ciblée et efficace.

Mesure du Succès

- **Performances des Commerciaux** : Suivi des indicateurs tels que le nombre de visites et la qualité des interactions.
- **Taux de Conversion des Devis en Ventes** : Surveillance de l'efficacité des relances et des conversions.


Défis et Solutions

- **Défi**: Adhésion des commerciaux et de la direction commerciale à la nouvelle technologie.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr

- 
- **Solution:** Sessions de formation interactive et implication dans le processus de mise en œuvre.
 - **Défi:** Intégration harmonieuse avec l'ERP.
 - **Solution:** Collaboration étroite avec des experts techniques pour une intégration sans faille.

Ce cas d'usage démontre l'efficacité de Zoho CRM non seulement comme outil de gestion pour les commerciaux, mais aussi comme un instrument puissant de supervision pour la direction commerciale, menant à une amélioration globale de la performance commerciale

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr



Use Case: Implementation of Zoho CRM in an Industrial Company

with Executive Oversight

Context

- **Company:** Industrial firm with a team of 20 sales representatives.
- **Needs:** Replacement of the old CRM with a more agile Zoho CRM, focusing on enhanced management of sales activities and executive oversight by the commercial directorate.

Objectives

- **Effective Oversight by Commercial Directorate:** Utilize Zoho CRM as a supervisory tool to monitor sales performance and activities.
- **Improvement of Sales Activity Management:** Facilitate the management of client visits and sales reporting through mobile access.
- **Integration with ERP:** Syncing quotes for effective tracking and follow-ups.


Implementation

1. **Supervisory Features in Zoho CRM:**
 - Customized dashboards for the commercial directorate to track key performance indicators.
 - Real-time reporting on sales activities, including client visits, sales, and reporting.
2. **Mobile Use and Tour Management:**
 - Access to CRM via tablets and smartphones for managing tours and inputting sales reports.
 - Immediate data synchronization with the central system for real-time visibility.
3. **ERP Integration:**
 - Daily syncing of quotes from the ERP to Zoho CRM.
 - Easy access to up-to-date information for effective follow-ups.
4. **Training and Support:**

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr

- 
- Training for sales representatives and the commercial directorate on optimal use of Zoho CRM.
 - Continuous technical support to ensure a smooth transition and full adoption.

Benefits

- **Enhanced Oversight:** Commercial directorate gains a complete and real-time overview of sales activities.
- **Increased Field Efficiency:** Sales representatives are better equipped to manage their activities on the go.
- **Simplified Quote Management:** Quick access to quotes for timely follow-ups.

Next Steps

- **Marketing Automation:** Integration of marketing automation features for targeted and effective client communication.

Success Metrics

- **Sales Performance:** Monitoring key indicators such as the number of client visits and quality of interactions.
- **Conversion Rates of Quotes to Sales:** Tracking the effectiveness of follow-ups and conversions.

Challenges and Solutions


- **Challenge:** Adoption of the new technology by sales representatives and the commercial directorate.
 - **Solution:** Interactive training sessions and involvement in the implementation process.
- **Challenge:** Seamless integration with the ERP.
 - **Solution:** Close collaboration with technical experts for flawless integration.

This use case demonstrates the effectiveness of Zoho CRM not only as a management

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr



tool for sales representatives but also as a powerful instrument of supervision for the commercial directorate, leading to an overall improvement in sales performance.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 [**altaisweb.fr**](http://altaisweb.fr)