

## **Dossier E4**

*Gestion clientèle Android*

Adrien Boulineau  
6 Juin 2016

<b>BTS Services informatiques aux organisations</b> <b>Session 2016</b>	
<b>E4 – Conception et maintenance de solutions informatiques</b> <b>Coefficient 4</b>	
<b>DESCRIPTION D'UNE SITUATION PROFESSIONNELLE</b>	
Épreuve ponctuelle <input type="checkbox"/>	Contrôle en cours de formation <input type="checkbox"/>
OPTION SISR <input type="checkbox"/>	OPTION SLAM <input type="checkbox"/>
NOM et prénom du candidat : <b>BOULINEAU ADRIEN</b> N° candidat : <b>0317161674</b>	
<b>Contexte de la situation professionnelle<sup>1</sup></b> Monsieur X, directeur d'une entreprise dans la vente de peinture souhaite faciliter l'organisation et améliorer les performances des ces commerciaux, et me contacte pour une application tablette Android de gestion de porte feuille client. L'application a pour but de faciliter la l'organisation des compte rendu de rendez-vous et appels des commerciaux.	
<b>Intitulé de la situation professionnelle</b> Application Java Android : gestion suivie de clientèle pour commerciaux	
<b>Période de réalisation :</b> du 28 mars au 24 mai 2016 <b>Lieu :</b> Lieu de formation <b>Modalité :</b> <input type="checkbox"/> Seul <input type="checkbox"/> En équipe	
<b>Principale(s) activité(s) concernée(s)<sup>2</sup></b> A.1.1.3, A4.1.1.	
<b>Conditions de réalisation<sup>2</sup> (ressources fournies, résultats attendus)</b> <b>Ressources :</b> Les attentes de Monsieur X au sujet de l'application. <b>Résultats :</b> Application Android permettant la gestion du suivi de clientèle d'un commercial, de ces appels et ces rendez-vous.	
<b>Productions associées</b> Documentation technique, Documentation utilisateur, Modèle conceptuel de données.	
<b>Modalités d'accès aux productions<sup>3</sup></b> <a href="https://github.com/AdBouli/commercial">https://github.com/AdBouli/commercial</a>	
<b>Modalités d'accès à la documentation des productions<sup>4</sup></b> Les documentations technique et utilisateur sont disponibles sur le dépôt Github.	
Au verso de cette page, le candidat présente un descriptif détaillé de la situation professionnelle et des productions réalisées sous forme d'un rapport d'activité permettant notamment de mettre en évidence la démarche suivie et les méthodes retenues.	

<sup>1</sup> Conformément au référentiel du BTS SIO, le contexte doit être conforme au cahier des charges national en matière d'environnement technologique dans le domaine de spécialité correspondant à l'option du candidat.

<sup>2</sup> En référence à la description des activités des processus prévue dans le référentiel de certification.

<sup>3</sup> Conformément au référentiel du BTS SIO « Dans tous les cas, les candidats doivent se munir des outils et ressources techniques nécessaires au déroulement de l'épreuve. Ils sont seuls responsables de la disponibilité et de la mise en œuvre de ces outils et ressources. Les candidats qui n'en sont pas munis sont pénalisés dans les limites prévues par la grille d'aide à l'évaluation proposée par la circulaire nationale d'organisation. ». Il s'agit par exemple des identifiant, mot de passe, URL d'un espace de stockage et de la présentation de l'organisation du stockage.

<sup>4</sup> Lien vers le document décrivant la situation professionnelle tant au niveau logiciel (par exemple service fourni par la situation, interfaces utilisateurs, description des classes, de la base de données...) que matériel (par exemple schéma complet de réseau mis en place et configurations des services).

## Présentation de la situation

Les commerciaux se partagent chacun une zone géographique pouvant recouvrir plusieurs départements. Monsieur X leur demande de beaucoup prospecter et d'être rigoureux sur le suivi de leur clientèle.

Monsieur X attend de l'application les fonctionnalités suivantes :

- Consulter la liste de ses clients et de leurs coordonnées rapidement.
- Trouver rapidement un client.
- Ajouter / modifier des appels et des rendez-vous passé avec le client.
- Pouvoir commenter et donner une note sur 10 à ces derniers.
- Egalement un rapide accès :
  - liste des prospects
  - liste des clients les moins vus
  - liste des meilleurs contacts
  - liste des moins bons contacts

## Solution proposé

Le commercial se connecte à l'aide de son identifiant sur l'application, il accède à la liste de ces clients. Il peut rechercher un client selon plusieurs critères et en sélectionner un pour consulter ses informations. A partir de là le commercial peut créer ou éditer des rendez-vous ou des appels.

Voici le modèle conceptuel de données :

