



# Sales Trooper

## Sistemas de Informação

Faculdade de Engenharia da Universidade do  
Porto  
Grupo Z



Universidade do Porto  
Faculdade de Engenharia

**FEUP**

# Dificuldades dos Comerciais

- Selecionar e organizar as visitas que precisa de fazer
- Gerir a carteira de clientes
- Manter-se informado do estado de cada oportunidade
- Avaliar a sua performance

# Dificuldades dos Diretores Comerciais

- Avaliar a performance de cada comercial
- Atribuição rápida de tarefas a comerciais
- Garantir o acompanhamento dos clientes
- Gerir a *Sales Force* de maneira a conseguir estar onde realmente importa
- Caracterizar cada cliente, de forma a perceber a sua potencialidade e as suas necessidades
- Maximizar o volume de vendas

Demonstração

# Conclusões

- O **Sales Trooper** permite aos comerciais acederem de forma rápida à sua carteira de clientes, assim como determinar rapidamente o seu plano diário de visitas
- Recebe rapidamente tarefas do seu diretor, que por sua vez consegue consultar o seu progresso
- A informação sobre clientes e leads pode ser facilmente consultada, proporcionando um apoio à decisão para os diretores, assim como informação importante para o desempenho dos comerciais