

1.Sources de données :

Système de gestion des ressources humaines (RH), Système de gestion des ventes, Feuilles de route.

2.on va analyser :

Performance des vendeurs, Zone de couverture des vendeurs ,Moyenne des ventes par représentant, Identification des zones où les vendeurs sont moins efficaces.

3.Critères d'analyse :

Coût par vente (frais de voyage / ventes réalisées), Ventes totales par représentant, Ventes moyennes par zone géographique, Distance parcourue par rapport aux ventes.

4.niveau de détail :

niveau quotidien pour les ventes et les déplacements, Les performances des vendeurs seront également suivies quotidiennement, permettant une comparaison entre les promesses et les ventes réelles pour chaque représentant.on peut aussi examiner les données par jour,semaine ,mois et trimestre afin de suivre l'activité des vendeurs et leur efficacité dans le temps.

Schéma étoile

