

Atelier vente

Description du processus vente

Le travail d'offre peut / doit se rapprocher d'un travail d'exécution de projet: mise en place de ressources, budget, ventilation, contributeur à la charge globale société → à traiter comme tel dans l'ERP

Dimension budgétaire:

3 lignes budgétaires:

- "devis budget": montant négocié par le commercial et figurant au contrat
- "budget": budget alloué par ou pour le chef de projet
- "réel": consommations effectives

Interface avec CRM:

- liste de contacts (personnes et / ou société): type de données: comme pipedrive. Migration et Synchronisation des contacts possible entre ERP et Pipedrive pour éviter de gérer deux bases de données
- Lien "fiches Opportunités" BC / leads (pipedrive) - Projet Offres (ERP): numéro identique
- Fiche client: la relation de facturation peut se distinguer du site client (par exemple dans le cas de paiement direct par ESA d'un contrat ALM avec un Prime)
- Architecture de données et source de vérité unique (Pipedrive ou ERP): à définir. Typiquement les nouveaux clients ou prospects sont renseignés dans pipedrive, et le suivi de l'offre dans l'ERP. Avec des données à synchroniser entre les deux.

Fiche projet - offre (ERP):

- on peut définir un projet-offre Template (p.ex: Expro+, 7 volumes...)
- on définit un client, des ressources associées au projet Offre.
- on peut renseigner des frais de déplacement

Langue de l'outil:

- Français (PH ?) ?
- Anglais (Laura, nouvel embauché international...) ?

Notion d'axe analytique:

Dimension de la base de données. Peut être typologie de projet, typologie de produit, mécanique, thermique...

Pourrait être repris de Pipedrive.