以下是模拟场影，有以下问题需要配合一下：

假如有一个客户，第一次向好利公司询价，给北区某一销售人员打电话（或传真一份供货需求），需要一批阀门产品（该批产品大部分在好利公司的产品销售目录中能够找到，且有固定的价格数据，但有部分好利公司没有现成的产品，需找一个合适的供应商询价并采购，针对这种情况公司的运作流程需要说明以下问题：

1. 销售人员接到电话时如何处理，需要填写那个表单，该表单传递的下一个节点是那个岗位，因为该客户是第一次向好利公司询价，如何做客户报备，做客户报备是需要填写那个表单；
2. 下一个节点接到销售人员的这个待报价的信息时如何处理，在报价过程中需要做那些工作，对于好利公司现有的价格数据库中不能找到想要报价的产品（即需要外采且没有价格没有供应商的产品）如何处理，如果顾客需要配置电气动执行器时如何处理，报价过程中价格权限是如何设定的（比如浮动点数），报批权限是如何设定的，最终形成的报价单经过那级审批；

三、经过审批形成最终的报价单如何处理，报价的后续跟踪是如何做的