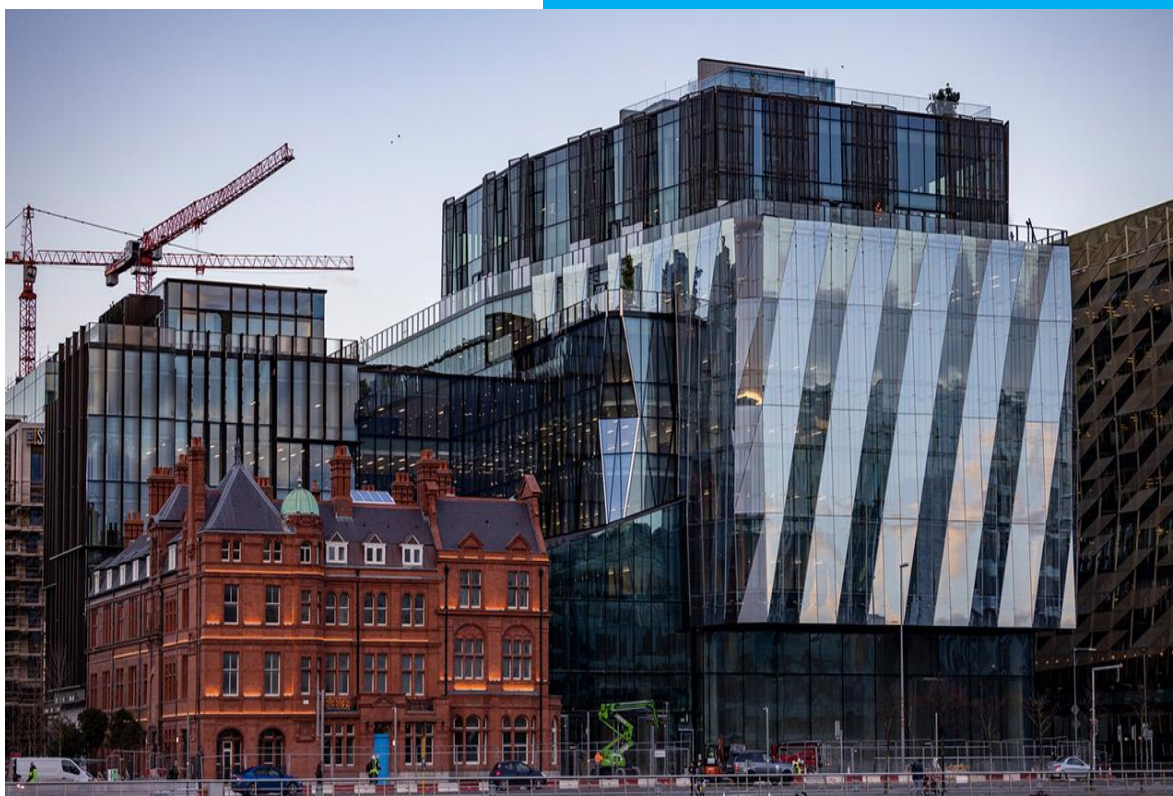


salesforce

RAPPORT PFMP N°3

26 Septembre au 21 Novembre 2022 (soit 20 jours)



Dublin, Irlande

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL SYSTEMES NUMERIQUES – OPTION RISC

Lycée Professionnel Gustave Ferrié,

7 Rue des Ecluses St Martin, 75010 Paris

01 42 02 19 55

SOMMAIRE

I. REMERCIEMENTS.....	3
II. INTRODUCTION.....	4
III. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE.....	5
a. Situation géographique.....	5
b. Qu'est-ce que Salesforce ?	6
c. Organigramme du groupe Success Guides	8
IV. COMPTE-RENDU D'ACTIVITES	9
V. ETUDE DE CAS	10
a. CCTP.....	10
b. Introduction.....	10
c. Problématique.....	11
d. Procédure	11
VI. SYNTHESE.....	19

I. REMERCIEMENTS

Il m'est agréable à remercier Mme. BLAIVE HAYES, professeur d'anglais du lycée Gustave Ferrié, P-TECH, Mme. Camille DURIN, ainsi que mes tuteurs de stage Quentin VILTET, Yoann SICOT, Guillaume PERRA, Leslie CARBONNIER, collaborateurs chez Salesforce et l'organisation européenne ERASMUS + de m'avoir permis de réaliser ce stage, à l'étranger.

Un grand merci pour leurs accueils chaleureux, pour leurs accompagnements dans de bonnes conditions, qui ont tous su me rassurer et me donner les moyens de concrétiser des projets en autonomie, ainsi qu'en équipe à leurs côtés durant cette insertion professionnelle. Merci aux équipes BDR (Business Development Representative), Marketing Cloud et Success Guide pour son soutien et son écoute, chacun a su rendre mon stage plus agréable et instructif.

D'autre part, je tiens à remercier aussi Georges ARNOUX, Grégoire SAYER et Jules CAPDECOMME de m'avoir laissé travailler avec eux, ceux qui m'a permis de me mettre dans la peau d'un collaborateur et m'avoir inculqué certaine stratégie.

Je remercie par ailleurs M. CHANCHAM, mon professeur référent ainsi que tous mes enseignants pour toutes les connaissances qu'ils m'ont inculquées. Je souhaite que le travail réalisé soit à la hauteur de leurs espérances.

II. INTRODUCTION

Du 26 septembre au 21 novembre 2022, j'ai effectué un stage au sein de l'entreprise Salesforce, située à Dublin en Irlande, dans plusieurs équipes : BDR (Business Development Representative), Marketing Cloud et Success Guide. Mes tuteurs de stage étant très agréables, j'ai pu apprendre dans d'excellentes conditions. Ce stage m'a permis aussi de voir le monde en autonomie, à améliorer mon anglais et à interagir avec des personnes.

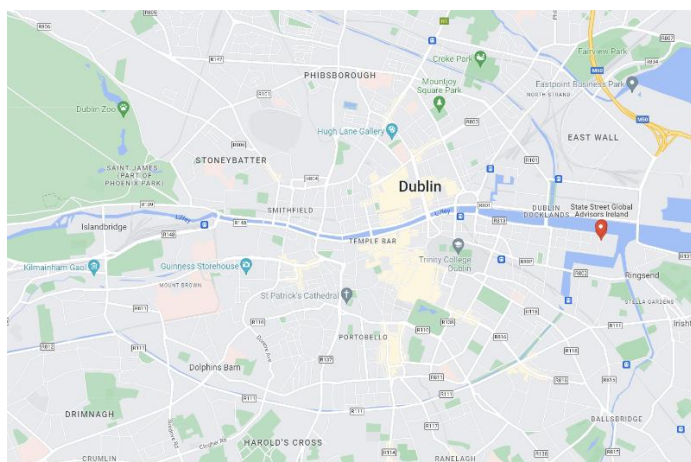
L'élaboration de ce rapport a pour principale source, les différents enseignements tirés des tâches auxquelles j'étais affectée. Enfin, les nombreux entretiens que j'ai pu avoir avec les employés des différents services de Salesforce qui m'ont permis de donner une cohérence à ce rapport.

En vue de rendre compte de manière fidèle et analytique de la période passée au sein de Salesforce, il paraît logique de présenter à titre préalable l'environnement informatique du stage, à voir le secteur du Telecom. Enfin, il sera précisé les différentes missions et tâches que j'ai pu effectuer au sein des départements, et les nombreux apports que j'ai pu en tirer.

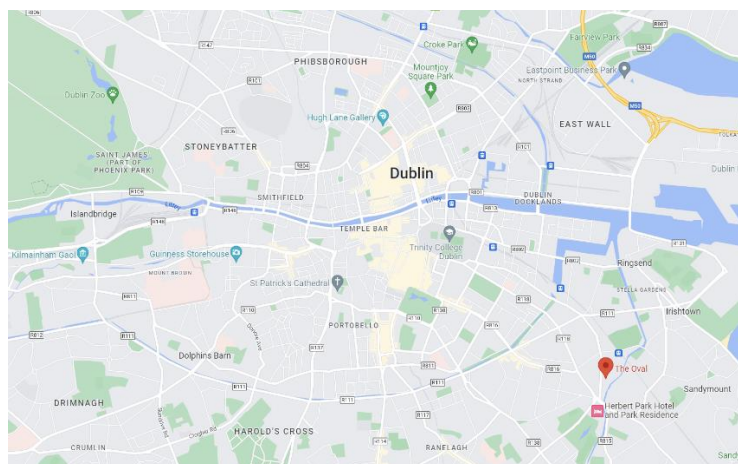
III. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

a. Situation géographique

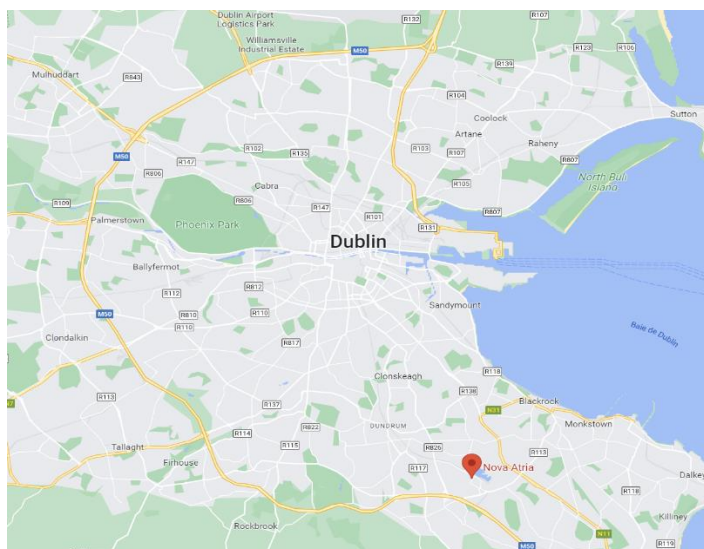
Site 1 : 78 Sir John Rogerson's Quay, Docklands, Dublin 2



Site 2 : The Oval, Shelbourne Road, Ballsbridge, Dublin 4



Site 3 : Nova Atria, Blackthorn Road, Sandyford Business Park, Sandyford, Dublin 18



b. Qu'est-ce que Salesforce ?

Salesforce est le CRM #1, qui rapproche les entreprises et les clients à l'ère numérique. Cette entreprise a été fondée en 1999 par Marc BENIOFF, qui permet aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs de tirer parti de technologies puissantes, comme le Cloud mobile, social, blockchain, voix et intelligence artificielle, pour se connecter à leurs clients d'une toute nouvelle manière.



Frise chronologique

1999 :

- En février, le parcours Salesforce commence avec une vision claire d'être « une société Internet de classe mondiale pour l'automatisation des forces de vente ».
- Le 8 mars, Salesforce intègre et Marc BENIOFF, Parker HARRIS, Frank DOMINGUEZ et Dave MOELLENHOFF commencent à travailler sur la première version du CRM de Salesforce. Leur base est un appartement d'une chambre loué au 1449 Montgomery Street, sur Telegraph Hill à San Francisco.
- Au fur et à mesure que les quatre développent leur prototype, ils construisent également une culture de démarrage distinctive. Ils ne travaillent que sur ce qu'ils pensent être important et nécessaire, pour le faire "rapidement, simplement et correctement du premier coup". "Pas de peluches" est leur mantra. Ils portent des chemises à imprimé hawaïen, brunch chez Mama's nomment le chien de Marc, Koa, Chief Love Officer, et demandent constamment des commentaires.
- L'entreprise rédige également son premier plan stratégique V2MOM (Vision, Valeurs, Méthodes, Obstacles et Mesures), visant à fournir aux employés une vision claire et à aligner l'organisation autour d'objectifs communs. À la manière d'une startup, le brouillon original est écrit au dos d'une enveloppe. V2MOM reste au cœur de la façon dont Salesforce gère ses activités et continue de guider chaque décision prise par l'entreprise.
- À la fin de sa première année, l'entreprise compte 40 employés et un bureau de 8 000 pieds carrés au Rincon Center.

2000

- Comme de nombreuses autres entreprises technologiques, Salesforce a dû faire face à des défis provoqués par l'éclatement de la bulle Internet, et 20 % des effectifs de l'entreprise ont été licenciés.
- Le 7 février, salesforce.com sera officiellement lancé lors d'un événement sur le thème de "La fin du logiciel" au Regency Theatre de San Francisco avec 1 500 participants et un concert avec les B-52.
- Salesforce.org lance le modèle 1-1-1, tirant parti de sa technologie, de son personnel et de ses ressources pour améliorer les communautés du monde entier.
- En novembre, l'entreprise en pleine croissance déménage du centre Rincon vers une base plus grande à One Market Street.
- Les revenus atteignent 5,4 millions de dollars pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2001.

2001

- En avril, Salesforce annonce son expansion sur le marché mondial avec des sièges sociaux à Dublin et à Tokyo.
- Salesforce dépasse les 3 000 clients, ce qui en fait la société CRM à la croissance la plus rapide.
- En novembre, BENIOFF est nommé directeur général et président.
- Salesforce génère un chiffre d'affaires de 22,4 millions de dollars pour l'année fiscale se terminant le 31 janvier 2002.

2004

- Le 23 juin, Salesforce réalise avec succès son introduction en bourse à la Bourse de New York, levant 110 millions de dollars à 11 dollars par action.

2005

- En septembre, Salesforce lance son service AppExchange, qui offre aux développeurs tiers un endroit où travailler sur leurs propres applications et les ouvrir aux clients Salesforce.

2006

- Le parcours mobile de Salesforce commence par l'acquisition de la start-up de technologie sans fil Sendia et de l'application mobile Salesforce originale, AppExchange Mobile.
- L'écosystème AppExchange devient un marché dynamique avec 575 applications de 250 éditeurs de logiciels indépendants.
- Dans un moment décisif, BENIOFF partage son point de vue selon lequel les affaires sont la plus grande plate-forme de changement, publiant *The Business of Changing the World* avec des essais de 20 autres leaders d'opinion.
- Le programme de partenariat Power of Us est lancé, engageant les partenaires Salesforce avec le modèle philanthropique 1-1-1.

2007

- Lancement d'IdeaExchange (maintenant Trailblazer Community), invitant les clients à proposer de nouvelles idées de fonctionnalités pour les versions futures.

2013

- Salesforce réalise sa plus grande acquisition à ce jour avec ExactTarget, ce qui lui permet de booster la puissance de Marketing Cloud.
- La plate-forme Salesforce1 est lancée, permettant aux clients de gérer leur entreprise à partir de leur téléphone.

2014

- Salesforce lance Trailhead, qui permet à chacun, quel que soit son niveau d'éducation, de développer les compétences nécessaires pour les emplois de haute technologie.
- L'entreprise compte plus de 150 000 clients et 16 000 employés.

2022

- Trailblazer ranch a été introduit - un nouveau lieu de rassemblement passionnant où les employés peuvent forger des relations de confiance avec leurs collègues et apprendre

- Salesforce a annoncé Safety Cloud pour aider les gens à se réunir en toute sécurité. S'appuyer sur l'expérience événementielle et sur le lieu de travail de Salesforce
- Salesforce a été classé n°1 du CRM pour la 9ème année consécutive

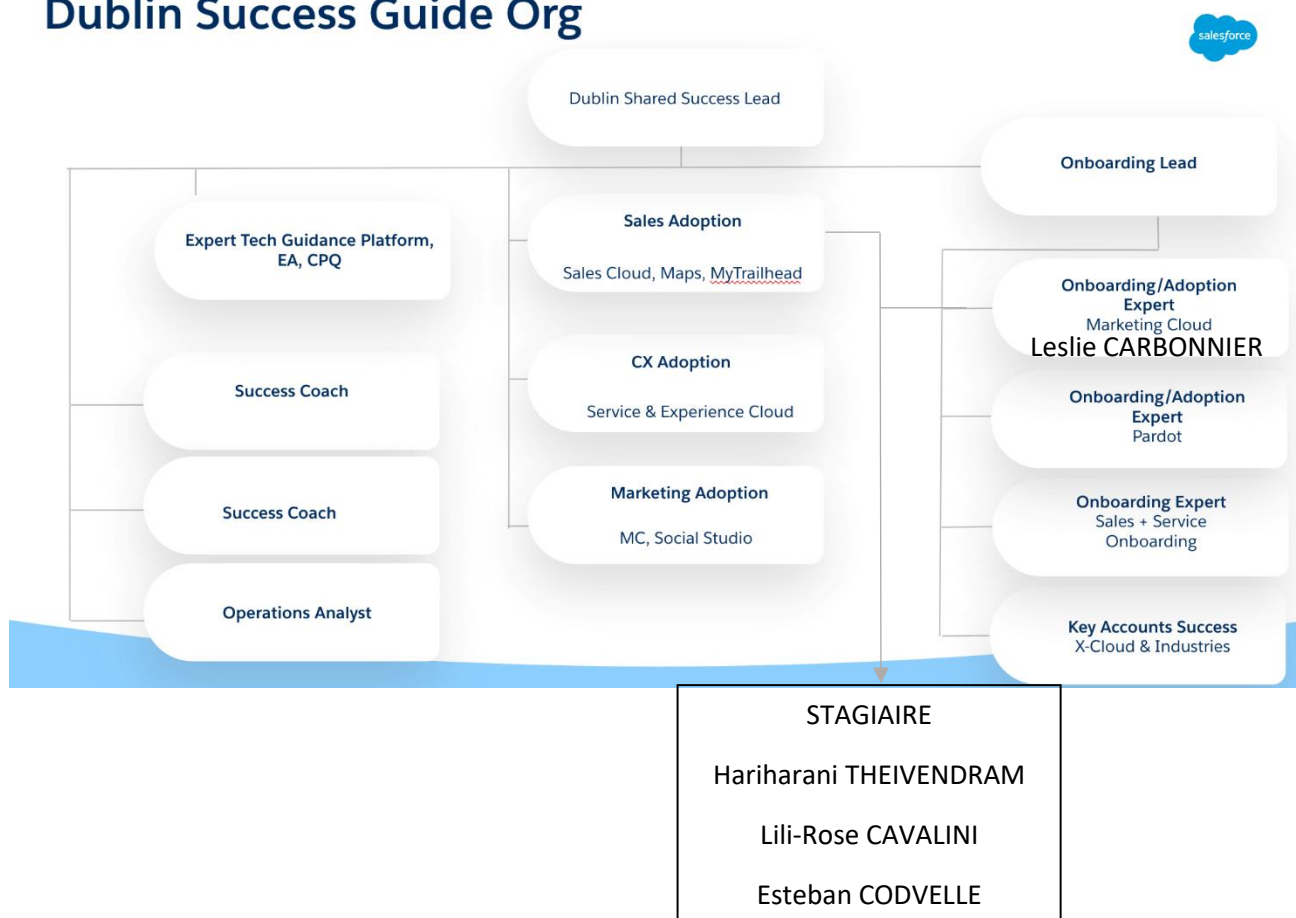
Chiffre d'affaires :

- \$26.492B, a 24.66% increase en 2021.
- \$21.252B, a 24.3% increase en 2020.
- \$17.098B, a 28.73% increase en 2019.

Partenaires (exemple)	Concurrents (exemple)
<ul style="list-style-type: none"> • Accenture • Capgemini • Bluewolf • AppExchange • Signea 	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft • Oracle • SEVE • SugarCRM • Zoho

c. Organigramme du groupe Success Guides

Dublin Success Guide Org



IV. COMPTE-RENDU D'ACTIVITES

Pendant mon stage, j'ai pu participer à divers :

Rencontres avec :

- Les membres de l'équipe BDR (Business Development Representative).
- Les membres de l'équipe Marketing Cloud.
- Les membres de l'équipe Success Guide.

Réunions :

J'ai participé à des réunions en salle et en Visio-conférences sur les thématiques suivantes :

- **A day in the life of Success Guide** : Un Success Guide a pour rôle d'accompagner le client. Il y a 3 sous-groupes : Onboarding, Adoption, Key account.
 - a. Onboarding : Le groupe Onboarding propose aux clients de découvrir de nouveaux produits et de chercher de nouveaux clients en récoltant toutes les informations possibles. Les membres de ce groupe organisent des réunions avec leurs clients. Le produit est donc présenté aux clients.
 - b. Adoption : Lorsque le client a des questions ou des doutes sur l'utilisation de leurs produits, ils sont redirigés vers l'équipe Adoption afin de répondre à leur questionnement.
 - c. Key account : Ce groupe est présente pour les clients de niveaux majeurs, c'est-à-dire des entreprises qui ont un chiffre annuel entre 200K et 5M. Les membres de cette équipe accompagnent ses clients, d'un contrat à longue durée (plus de 3ans).
- **Coaching session** : C'est un groupe qui permet aux collaborateurs de Salesforce d'être bien guidé dans leur travail.
- **Weekly team meeting** : Un meeting est organisé une fois par semaine, qui réunit tous les membres d'un groupe pour échanger à propos de leur travail, à faire des conclusions ou encore à organiser des événements.
- **Moke call** : Un make call est un appel entre l'employé Salesforce et le client, pour rassurer le client, pour savoir si le client utilise le produit de bonne manière.
- **Recrutement session** : Une rencontre a été organiser avec un recruteur pour expliquer comment recruter des personnes chez Salesforce.
- **V2MOM** : Un V2MOM est une vision des objectifs à réaliser durant l'année (valeurs, objectifs, temps, compétences, ...).
- **ECS videos** : Une conférence pour tester des intelligences artificielles lors des Webinars.

Trailhead :

J'ai participé à certaines formations proposées par des collaborateurs de Salesforce :

- **Visualforce** : Visualforce est une infrastructure de développement Web qui permet aux développeurs d'élaborer des interfaces utilisateur sophistiquées et personnalisées pour des applications mobiles et de bureau.
- **Concept de base de la plate-forme Salesforce** : Ce sont des fonctionnalités standard, ou des produits et des fonctionnalités prêts à l'emploi pour gérer les activités des clients.

Volontariats :

- **Larkin Community College** : Présentation aux élèves du lycée par rapport à P-TECH(Paris).

V. ETUDE DE CAS

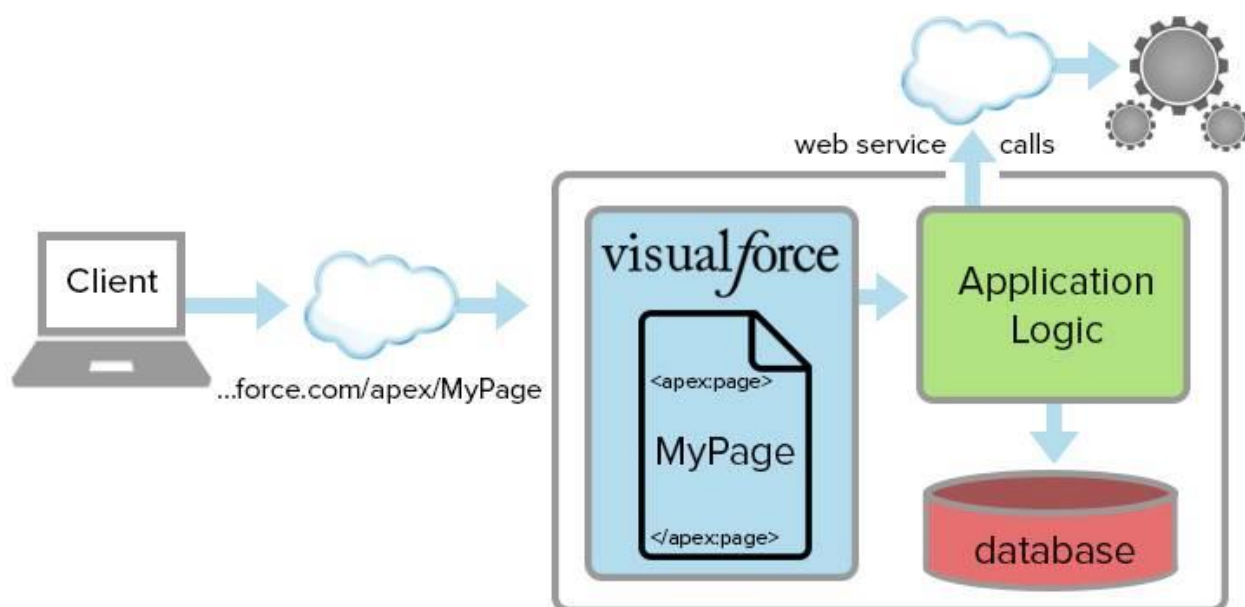
a. CCTP

- **Contexte** : dans le cadre du développement Web, je souhaite étudier Visualforce.
- **Objectif à atteindre** :
 - Expliquer ce qu'est le Visualforce
 - Décrire comment cette platform fonctionne
- **Périmètre** : donner une vision pour pouvoir utiliser Visualforce.
- **Description fonctionnelle du besoin** : rédiger un document avec la console Visualforce.

b. Introduction

Visualforce est une infrastructure de développement Web, qui permet aux développeurs d'élaborer des interfaces utilisateur sophistiquées et personnalisées pour des applications mobiles et de bureau. On peut utiliser Visualforce permet aux développeurs d'étendre les fonctionnalités intégrées de Salesforce, de les remplacer par de nouvelles fonctionnalités du contrôleur standard intégré ou écrire propre logique personnalisée dans Apex. On peut élaborer des fonctionnalités pour des propre organisation ou créer des applications destinées à la vente.

Dans Visualforce, le développement d'applications est familier pour toutes les personnes qui ont élaboré des applications Web. Les développeurs créent des pages Visualforce en assemblant des composants, des balises HTML et des éléments de styles facultatifs. Visualforce peut intégrer n'importe quelle technologie Web standard ou infrastructure JavaScript pour créer une interface utilisateur plus animée et plus riche. Chaque page est accessible via une URL unique. Lorsqu'une personne accède à une page, le serveur exécute le traitement de données requis par la page, restitue la page en HTML et renvoie les résultats au navigateur qui les affiche.



Personnalisation de la plate-forme Salesforce

On sait qu'avec la plate-forme Visualforce, on peut développer des objets personnalisés et des fonctionnalités spécifiques à nos activités. Mais la plupart de ces tâches de développement sont réaliser sans jamais écrire une seule ligne de code. Le développement sans code est appelé développement

déclaratif. Avec le développement sans code, on utilise des formulaires et des outils glisser-déposer pour accomplir des tâches de personnalisation avancées. La plate-forme offre également un développement programmatique, qui utilise des éléments tels que des composants Lightning. Il n'est pas nécessaire d'être programmeur pour élaborer de fantastiques applications sur la plate-forme.

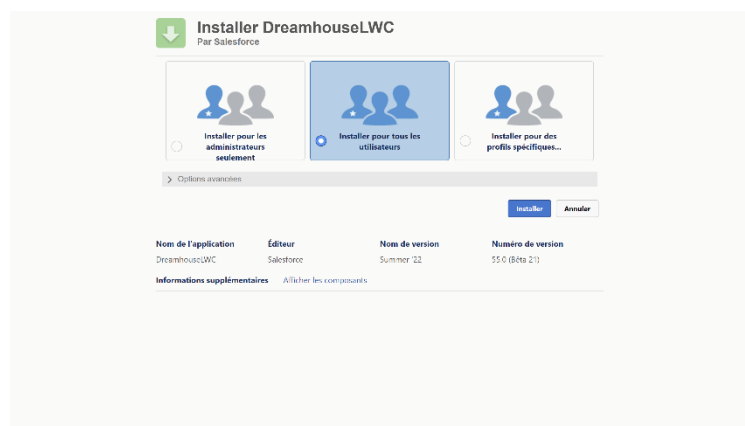
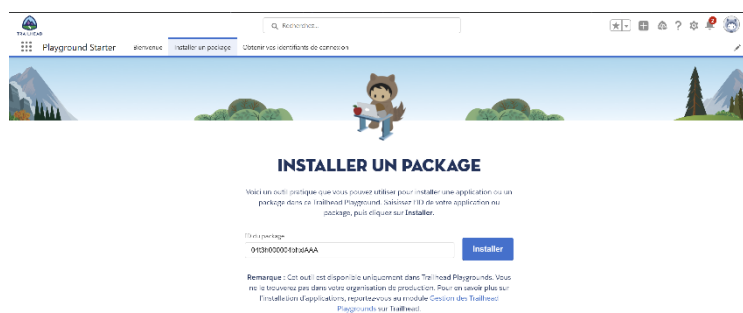
c. Problématique

Michelle souhaite un dispositif lui permettant d'indiquer rapidement si un acheteur de maison potentiel est préqualifié pour obtenir un prêt immobilier. Pour apporter cette modification, on va créer une case Préqualifié dans l'objet contact. En langage Salesforce, on ajoute un champ personnalisé à un objet standard.

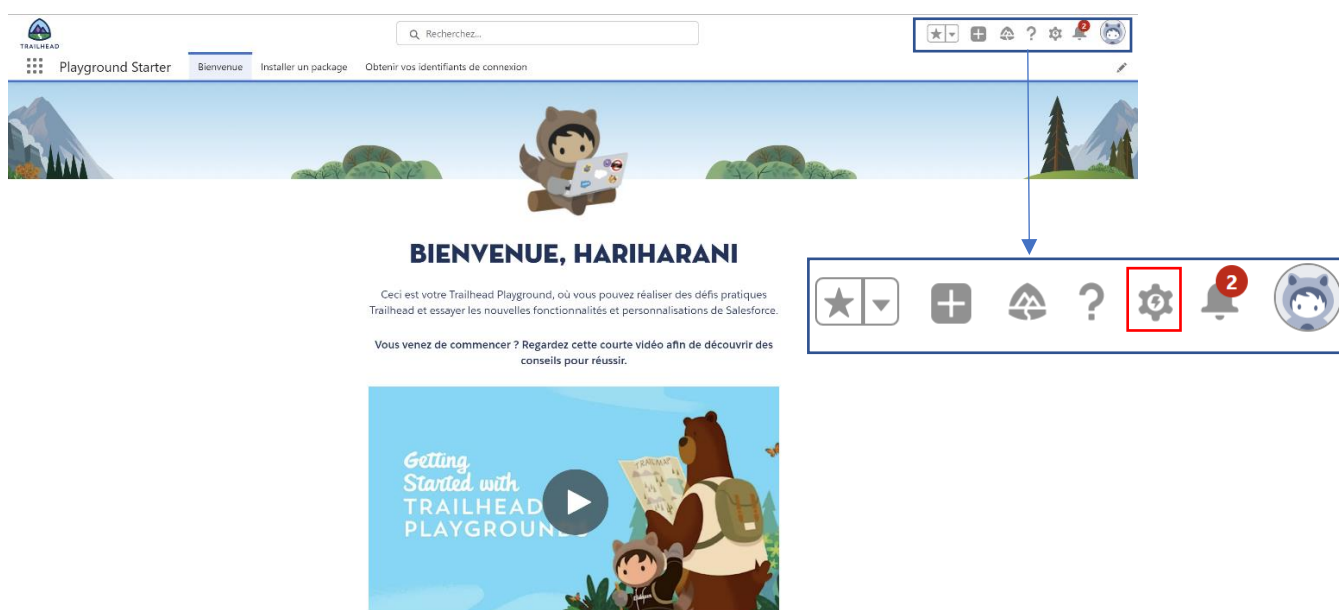
Comment créer une case de préqualifié par acheteur (à cocher) ?

d. Procédure

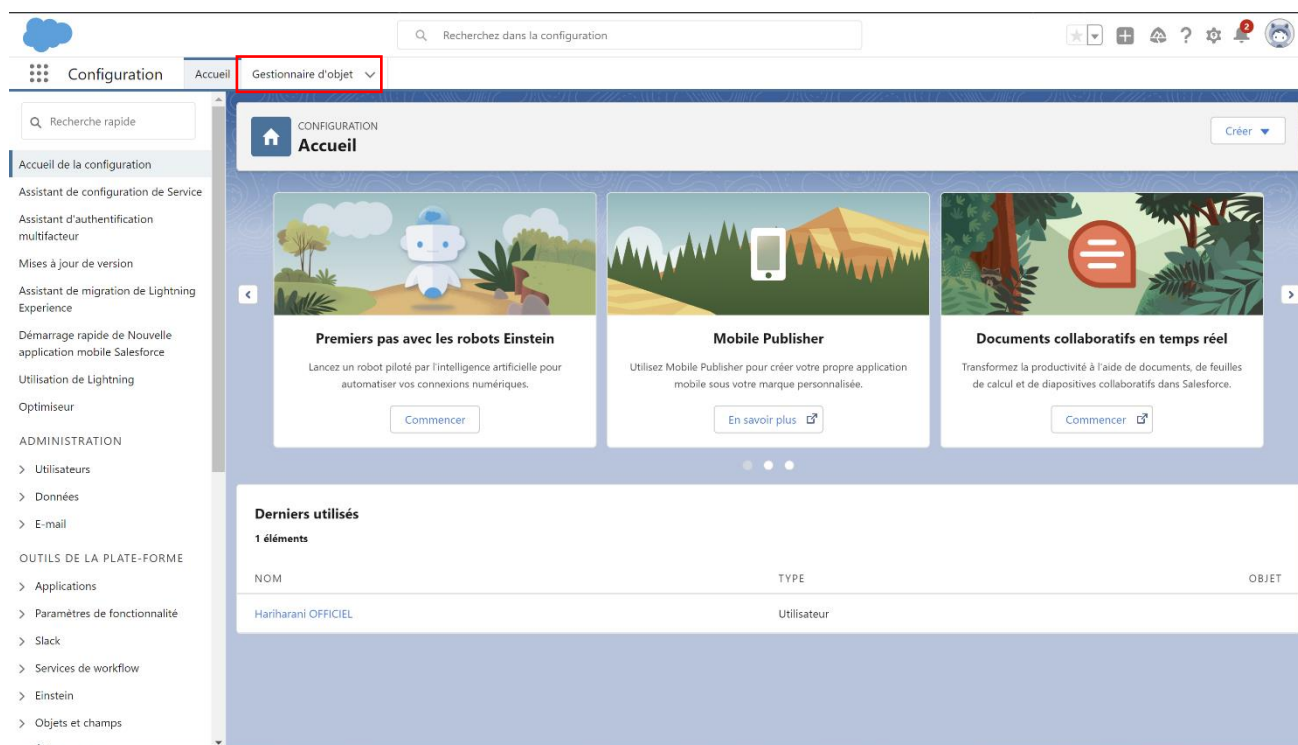
Etape 1 : Installer le package Dreamhouse, puis sélectionner pour tous les utilisateurs.



Etape 2 : Depuis l'icône d'engrenage, cliquer sur **Configuration** pour lancer la page de configuration.



Etape 3 : Cliquer sur l'onglet **Gestionnaire d'objet**.



Recherchez dans la configuration

Configuration Accueil **Gestionnaire d'objet**

Recherche rapide

Accueil de la configuration

- Assistant de configuration de Service
- Assistant d'authentification multifacteur
- Mises à jour de version
- Assistant de migration de Lightning Experience
- Démarrage rapide de Nouvelle application mobile Salesforce
- Utilisation de Lightning
- Optimiseur
- ADMINISTRATION
 - Utilisateurs
 - Données
 - E-mail
- OUTILS DE LA PLATE-FORME
 - Applications
 - Paramètres de fonctionnalité
 - Slack
 - Services de workflow
 - Einstein
 - Objets et champs

CONFIGURATION Accueil

Créer

Premiers pas avec les robots Einstein
Lancez un robot piloté par l'intelligence artificielle pour automatiser vos connexions numériques.
Commencer

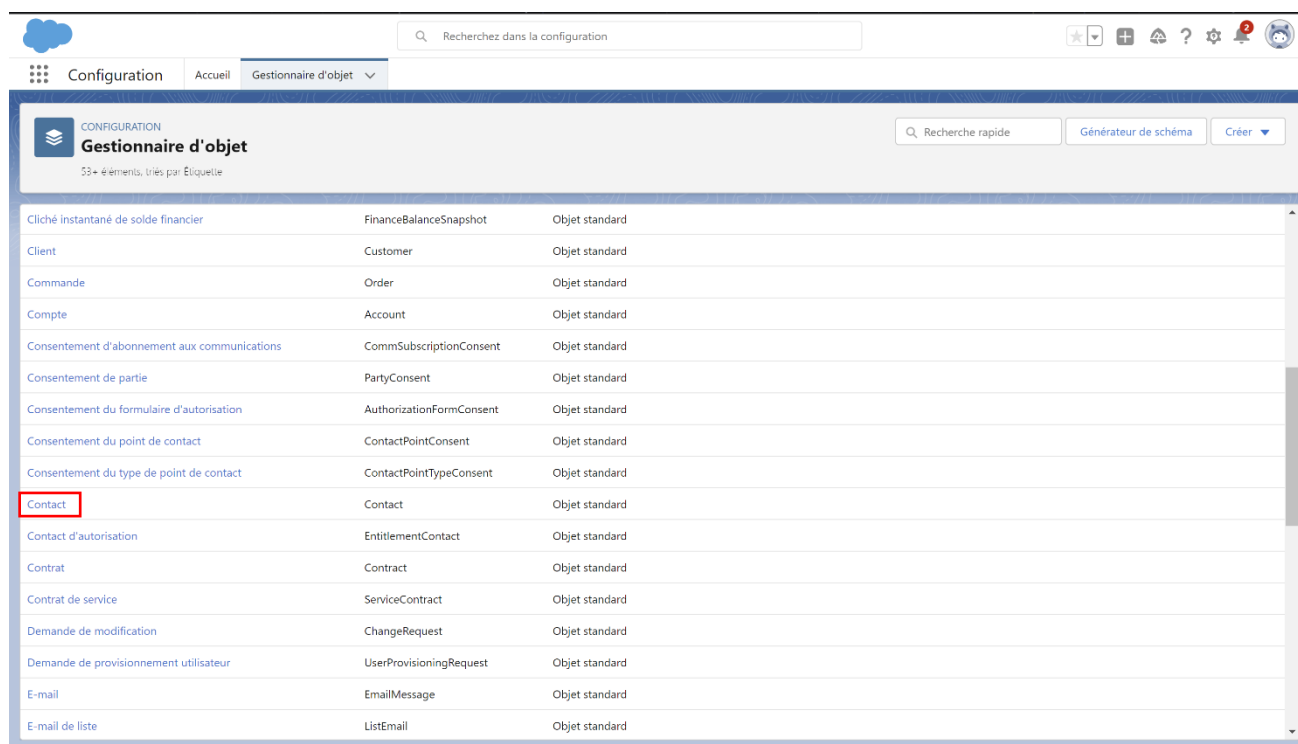
Mobile Publisher
Utilisez Mobile Publisher pour créer votre propre application mobile sous votre marque personnalisée.
En savoir plus

Documents collaboratifs en temps réel
Transformez la productivité à l'aide de documents, de feuilles de calcul et de diapositives collaboratifs dans Salesforce.
Commencer

Derniers utilisés
1 éléments

NOM	TYPE	OBJET
Hariharani OFFICIEL	Utilisateur	

Etape 4 : Cliquer sur **Contact**.



Recherchez dans la configuration

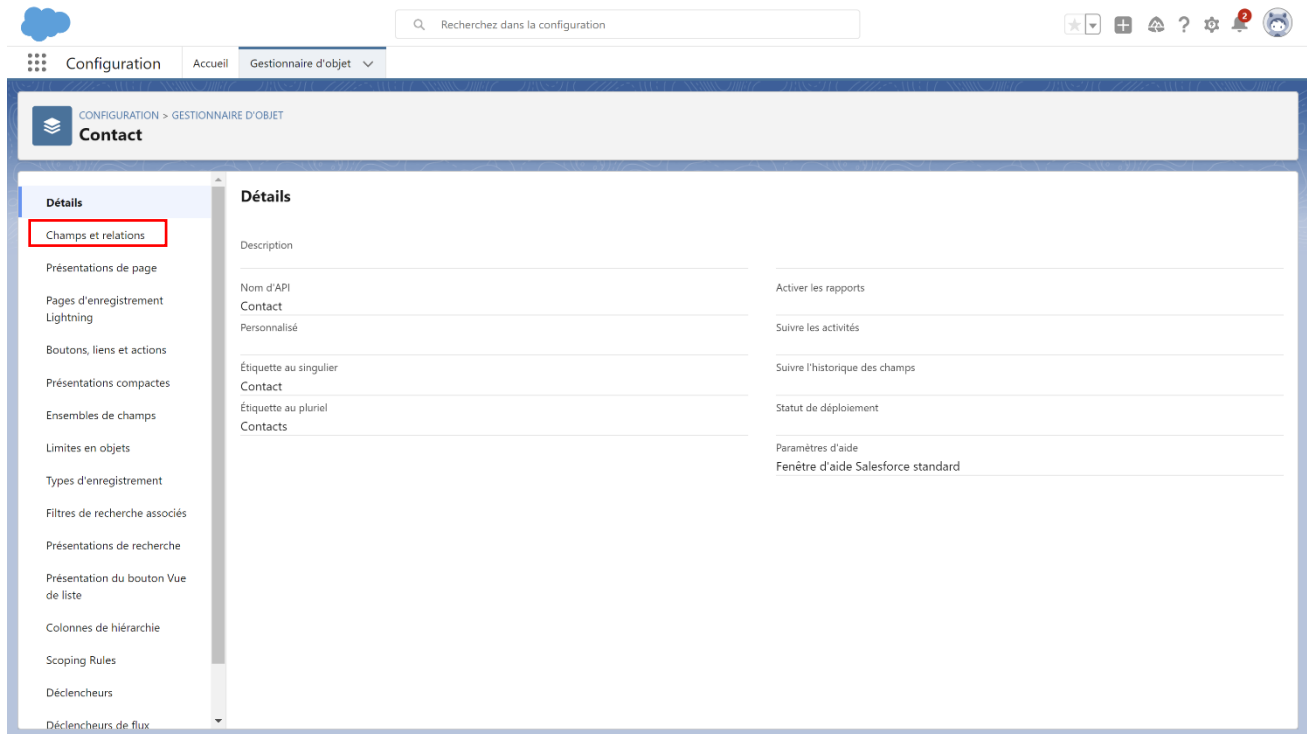
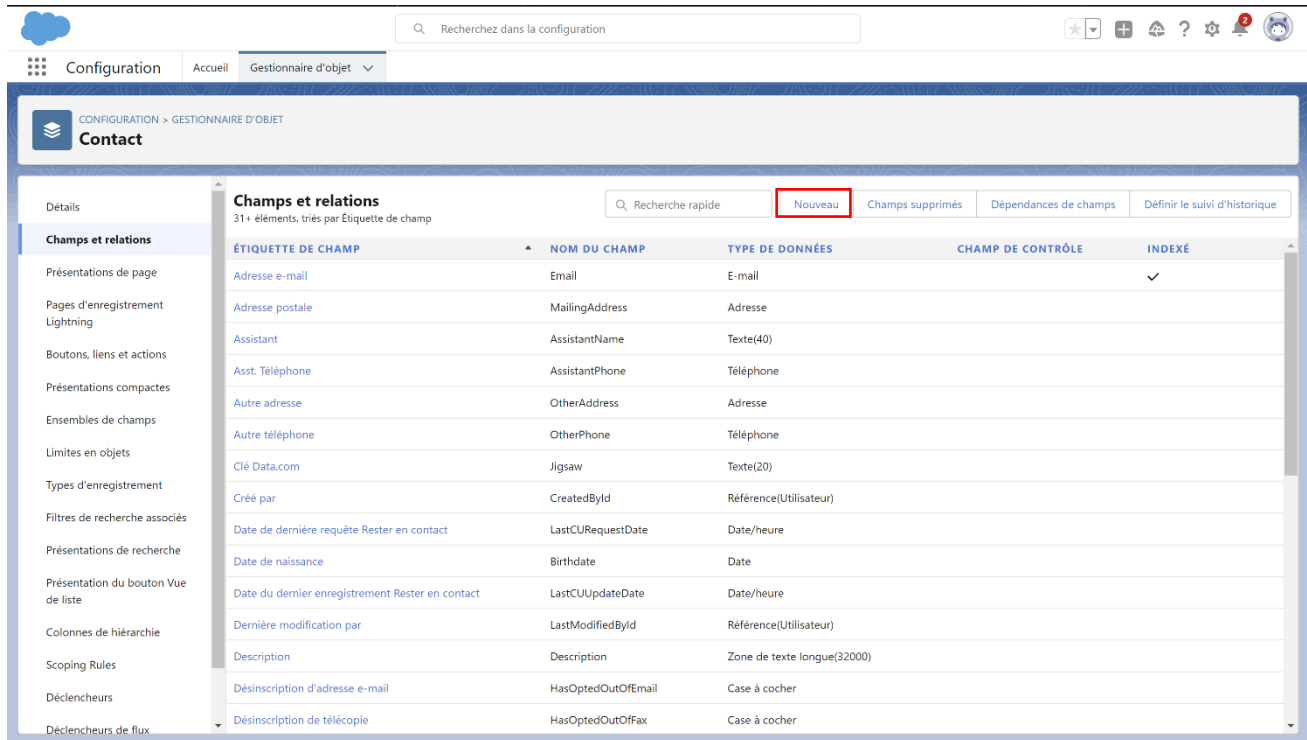
Configuration Accueil **Gestionnaire d'objet**

Recherche rapide Générateur de schéma Créer

53+ éléments, triés par Etiquette

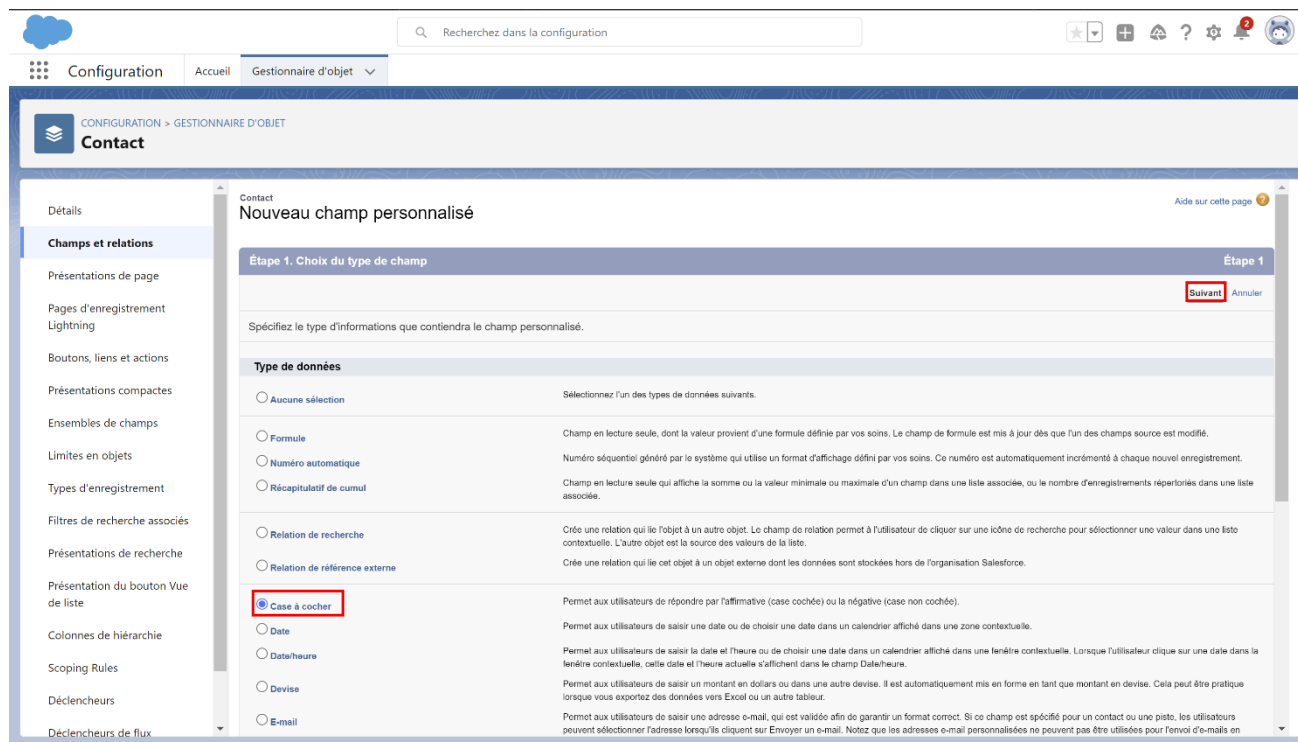
Cliché instantané de solde financier	FinanceBalanceSnapshot	Objet standard
Client	Customer	Objet standard
Commande	Order	Objet standard
Compte	Account	Objet standard
Consentement d'abonnement aux communications	CommSubscriptionConsent	Objet standard
Consentement de partie	PartyConsent	Objet standard
Consentement du formulaire d'autorisation	AuthorizationFormConsent	Objet standard
Consentement du point de contact	ContactPointConsent	Objet standard
Consentement du type de point de contact	ContactPointTypeConsent	Objet standard
Contact	Contact	Objet standard
Contact d'autorisation	EntitlementContact	Objet standard
Contrat	Contract	Objet standard
Contrat de service	ServiceContract	Objet standard
Demande de modification	ChangeRequest	Objet standard
Demande de provisionnement utilisateur	UserProvisioningRequest	Objet standard
E-mail	EmailMessage	Objet standard
E-mail de liste	ListEmail	Objet standard

Etape 5 : Dans le panneau Détails, cliquer sur **Champs et relations**, puis sur **Nouveau**.

ÉTIQUETTE DE CHAMP	NOM DU CHAMP	TYPE DE DONNÉES	CHAMP DE CONTRÔLE	INDEXÉ
Adresse e-mail	Email	E-mail		✓
Adresse postale	MailingAddress	Adresse		
Assistant	AssistantName	Texte(40)		
Asst. Téléphone	AssistantPhone	Téléphone		
Autre adresse	OtherAddress	Adresse		
Autre téléphone	OtherPhone	Téléphone		
Clé Data.com	Jigsaw	Texte(20)		
Créé par	CreatedById	Référence(Utilisateur)		
Date de dernière requête Rester en contact	LastCURequestDate	Date/heure		
Date de naissance	Birthdate	Date		
Date du dernier enregistrement Rester en contact	LastCUUpdateDate	Date/heure		
Dernière modification par	LastModifiedById	Référence(Utilisateur)		
Description	Description	Zone de texte longue(32000)		
Désinscription d'adresse e-mail	HasOptedOutOfEmail	Case à cocher		
Désinscription de télécopie	HasOptedOutOfFax	Case à cocher		

Etape 6 : Un type de données indique la nature des informations qui figurent dans votre champ. Pour ce champ, sélectionner Case à cocher, puis cliquer sur **Suivant**.



CONFIGURATION > GESTIONNAIRE D'OBJET

Contact

Détails

Champs et relations

Présentations de page

Pages d'enregistrement Lightning

Boutons, liens et actions

Présentations compactes

Ensembles de champs

Limites en objets

Types d'enregistrement

Filtres de recherche associés

Présentations de recherche

Présentation du bouton Vue de liste

Colonnes de hiérarchie

Scoping Rules

Déclencheurs

Déclencheurs de flux

Contact

Nouveau champ personnalisé

Aide sur cette page

Étape 1. Choix du type de champ

Étape 1

Suivant Annuler

Spécifiez le type d'informations que contiendra le champ personnalisé.

Type de données

☐ Aucune sélection Sélectionnez l'un des types de données suivants.

☐ Formule Champ en lecture seule, dont la valeur provient d'une formule définie par vos soins. Le champ de formule est mis à jour dès que l'un des champs source est modifié.

☐ Numéro automatique Numéro séquentiel généré par le système qui utilise un format d'affichage défini par vos soins. Ce numéro est automatiquement incrémenté à chaque nouvel enregistrement.

☐ Récapitulatif de cumul Champ en lecture seule qui affiche la somme ou la valeur minimale ou maximale d'un champ dans une liste associée, ou le nombre d'enregistrements répertoriés dans une liste associée.

☐ Relation de recherche Crée une relation qui lie l'objet à un autre objet. Le champ de relation permet à l'utilisateur de cliquer sur une icône de recherche pour sélectionner une valeur dans une liste contextuelle. L'autre objet est la source des valeurs de la liste.

☐ Relation de référence externe Crée une relation qui lie cet objet à un objet externe dont les données sont stockées hors de l'organisation Salesforce.

☒ Case à cocher Permet aux utilisateurs de répondre par l'affirmative (case cochée) ou la négative (case non cochée).

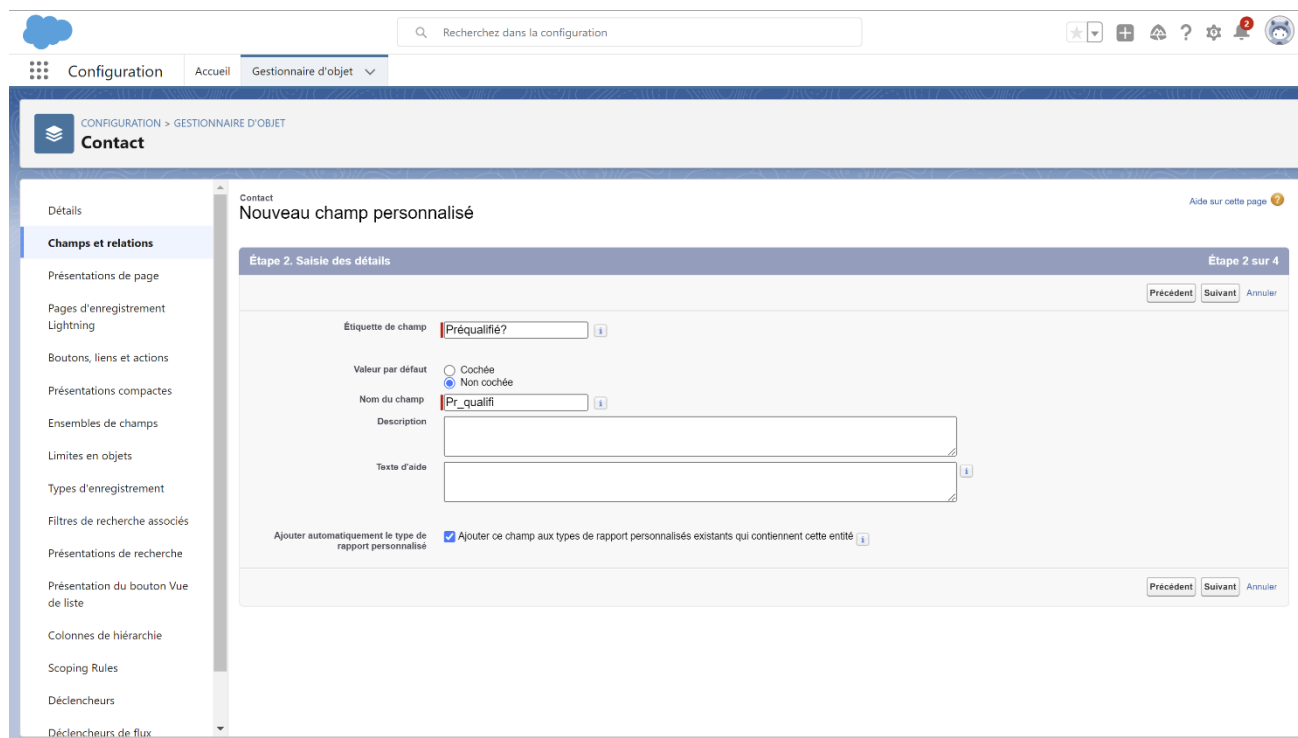
☐ Date Permet aux utilisateurs de saisir une date ou de choisir une date dans un calendrier affiché dans une zone contextuelle.

☐ Date/heure Permet aux utilisateurs de saisir la date et l'heure ou de choisir une date dans un calendrier affiché dans une fenêtre contextuelle. Lorsque l'utilisateur clique sur une date dans la fenêtre contextuelle, cette date et l'heure actuelle s'affichent dans le champ Date/heure.

☐ Devise Permet aux utilisateurs de saisir un montant en dollars ou dans une autre devise. Il est automatiquement mis en forme en tant que montant en devise. Cela peut être pratique lorsque vous exportez des données vers Excel ou un autre tableur.

☐ E-mail Permet aux utilisateurs de saisir une adresse e-mail, qui est validée afin de garantir un format correct. Si ce champ est spécifié pour un contact ou une piste, les utilisateurs peuvent sélectionner l'adresse lorsqu'ils cliquent sur Envoyer un e-mail. Notez que les adresses e-mail personnalisées ne peuvent pas être utilisées pour l'envoi d'e-mails en

Etape 7 : L'étiquette du champ est affichée dans la page Contact. Saisissez Préqualifié ?, puis cliquer sur **Suivant**.



CONFIGURATION > GESTIONNAIRE D'OBJET

Contact

Détails

Champs et relations

Présentations de page

Pages d'enregistrement Lightning

Boutons, liens et actions

Présentations compactes

Ensembles de champs

Limites en objets

Types d'enregistrement

Filtres de recherche associés

Présentations de recherche

Présentation du bouton Vue de liste

Colonnes de hiérarchie

Scoping Rules

Déclencheurs

Déclencheurs de flux

Contact

Nouveau champ personnalisé

Aide sur cette page

Étape 2. Saisie des détails

Étape 2 sur 4

Précédent **Suivant** Annuler

Étiquette de champ

Valeur par défaut ☐ Cochée ☒ Non cochée

Nom du champ

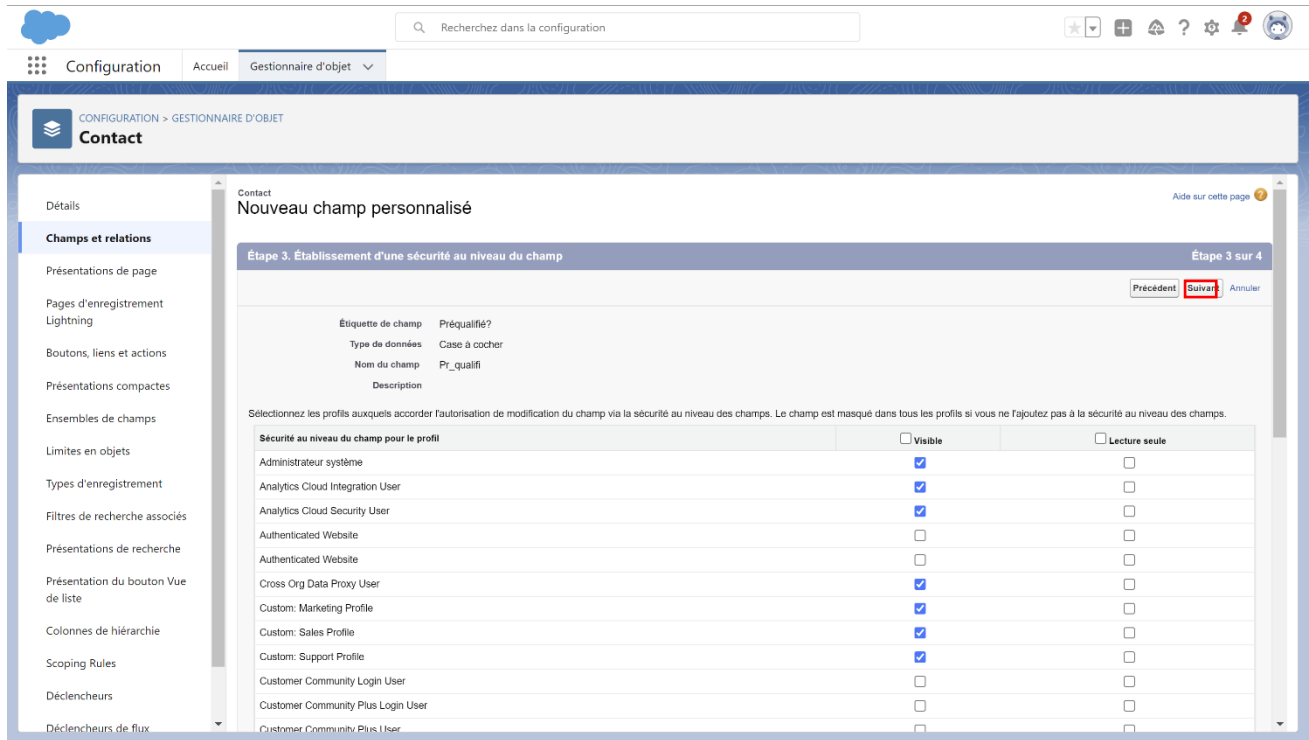
Description

Texte d'aide

Ajouter automatiquement le type de rapport personnalisé ☒ Ajouter ce champ aux types de rapport personnalisés existants qui contiennent cette entité

Précédent **Suivant** Annuler

Etape 8 : Cliquer de nouveau sur **Suivant** pour accepter la sécurité au niveau du champ par défaut.



CONFIGURATION > GESTIONNAIRE D'OBJET
Contact

Détails

Champs et relations

- Présentations de page
- Pages d'enregistrement
- Lightning
- Boutons, liens et actions
- Présentations compactes
- Ensembles de champs
- Limites en objets
- Types d'enregistrement
- Filtres de recherche associés
- Présentations de recherche
- Présentation du bouton Vue de liste
- Colonnes de hiérarchie
- Scoping Rules
- Déclencheurs
- Déclencheurs de flux

Contact
Nouveau champ personnalisé

Aide sur cette page

Étape 3. Établissement d'une sécurité au niveau du champ

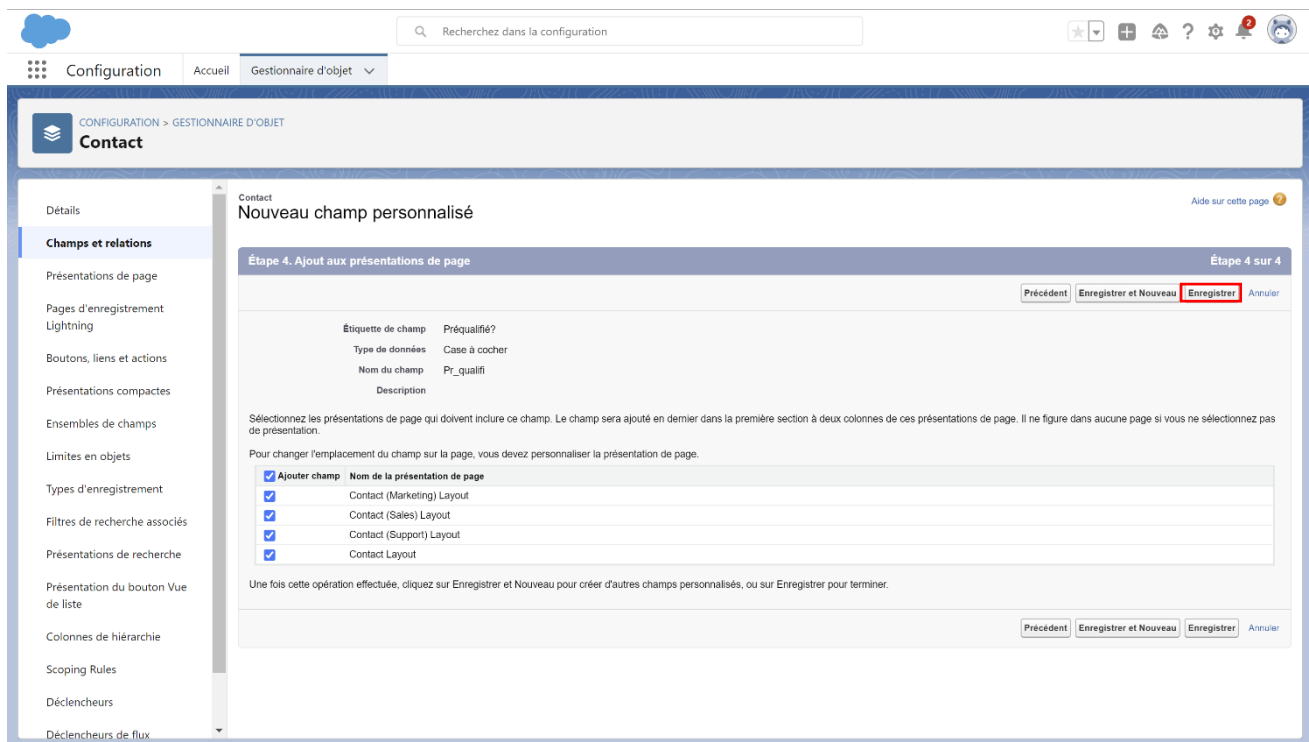
Précédent **Suivant** Annuler

Étiquette de champ	Préqualifié?	Visible	Lecture seule
Type de données	Case à cocher		
Nom du champ	Pr_qualifi		
Description			

Sélectionnez les profils auxquels accorder l'autorisation de modification du champ via la sécurité au niveau des champs. Le champ est masqué dans tous les profils si vous ne l'ajoutez pas à la sécurité au niveau des champs.

Sécurité au niveau du champ pour le profil	Visible	Lecture seule
Administrateur système	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Analytics Cloud Integration User	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Analytics Cloud Security User	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Authenticated Website	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Authenticated Website	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cross Org Data Proxy User	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Custom: Marketing Profile	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Custom: Sales Profile	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Custom: Support Profile	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Customer Community Login User	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Customer Community Plus Login User	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Customer Community Plus User	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Etape 9 : Cocher la case pour ajouter le nouveau champ à toutes les présentations de page Contact, puis cliquer sur **Enregistrer**.



CONFIGURATION > GESTIONNAIRE D'OBJET
Contact

Détails

Champs et relations

- Présentations de page
- Pages d'enregistrement
- Lightning
- Boutons, liens et actions
- Présentations compactes
- Ensembles de champs
- Limites en objets
- Types d'enregistrement
- Filtres de recherche associés
- Présentations de recherche
- Présentation du bouton Vue de liste
- Colonnes de hiérarchie
- Scoping Rules
- Déclencheurs
- Déclencheurs de flux

Contact
Nouveau champ personnalisé

Aide sur cette page

Étape 4. Ajout aux présentations de page

Précédent **Enregistrer et Nouveau** **Enregistrer** Annuler

Étiquette de champ	Préqualifié?
Type de données	Case à cocher
Nom du champ	Pr_qualifi
Description	

Sélectionnez les présentations de page qui doivent inclure ce champ. Le champ sera ajouté en dernier dans la première section à deux colonnes de ces présentations de page. Il ne figure dans aucune page si vous ne sélectionnez pas de présentation.

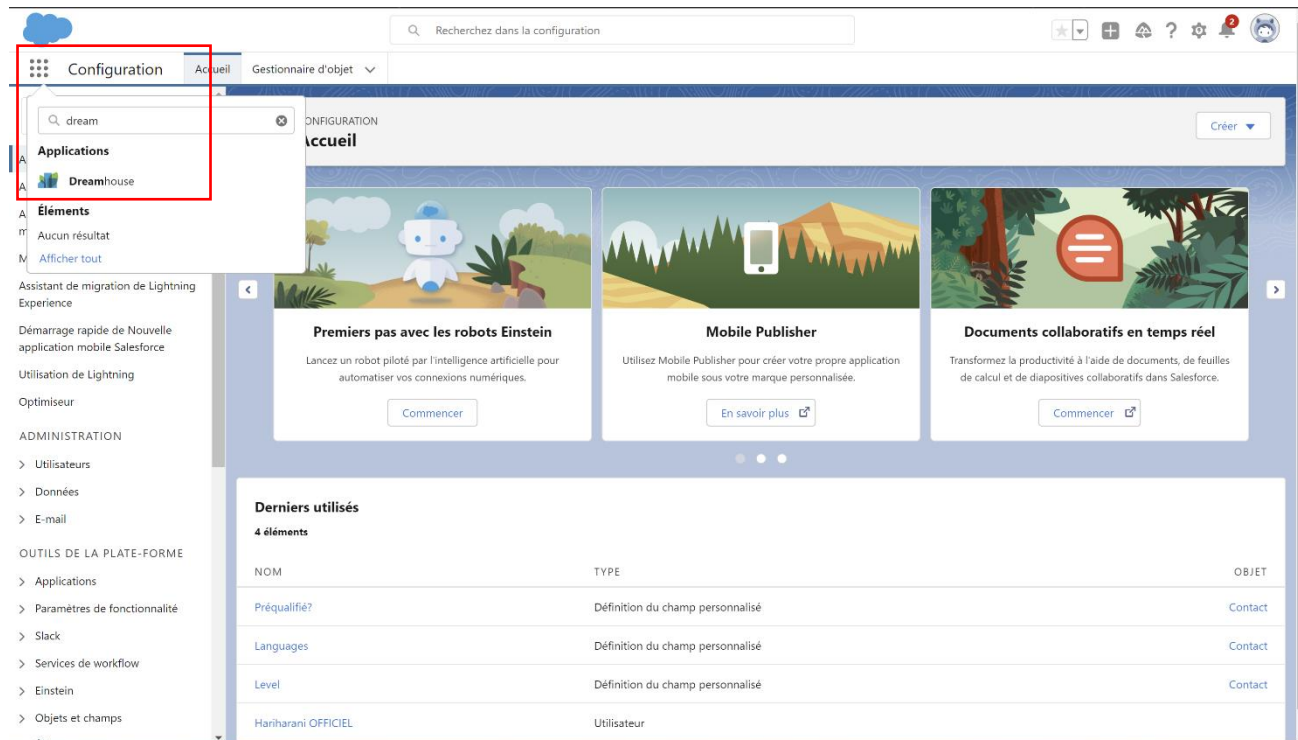
Pour changer l'emplacement du champ sur la page, vous devez personnaliser la présentation de page.

<input checked="" type="checkbox"/> Ajouter champ	Nom de la présentation de page
<input checked="" type="checkbox"/>	Contact (Marketing) Layout
<input checked="" type="checkbox"/>	Contact (Sales) Layout
<input checked="" type="checkbox"/>	Contact (Support) Layout
<input checked="" type="checkbox"/>	Contact Layout

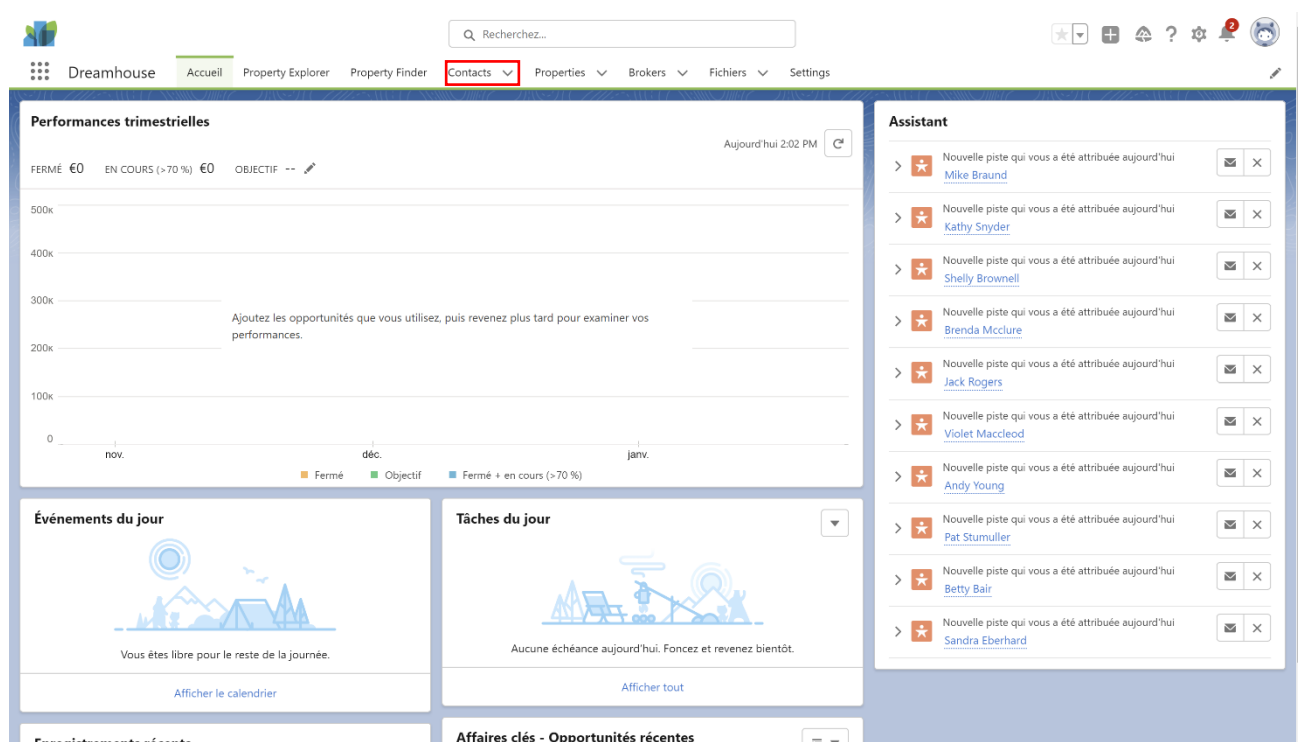
Une fois cette opération effectuée, cliquez sur Enregistrer et Nouveau pour créer d'autres champs personnalisés, ou sur Enregistrer pour terminer.

Précédent **Enregistrer et Nouveau** **Enregistrer** Annuler

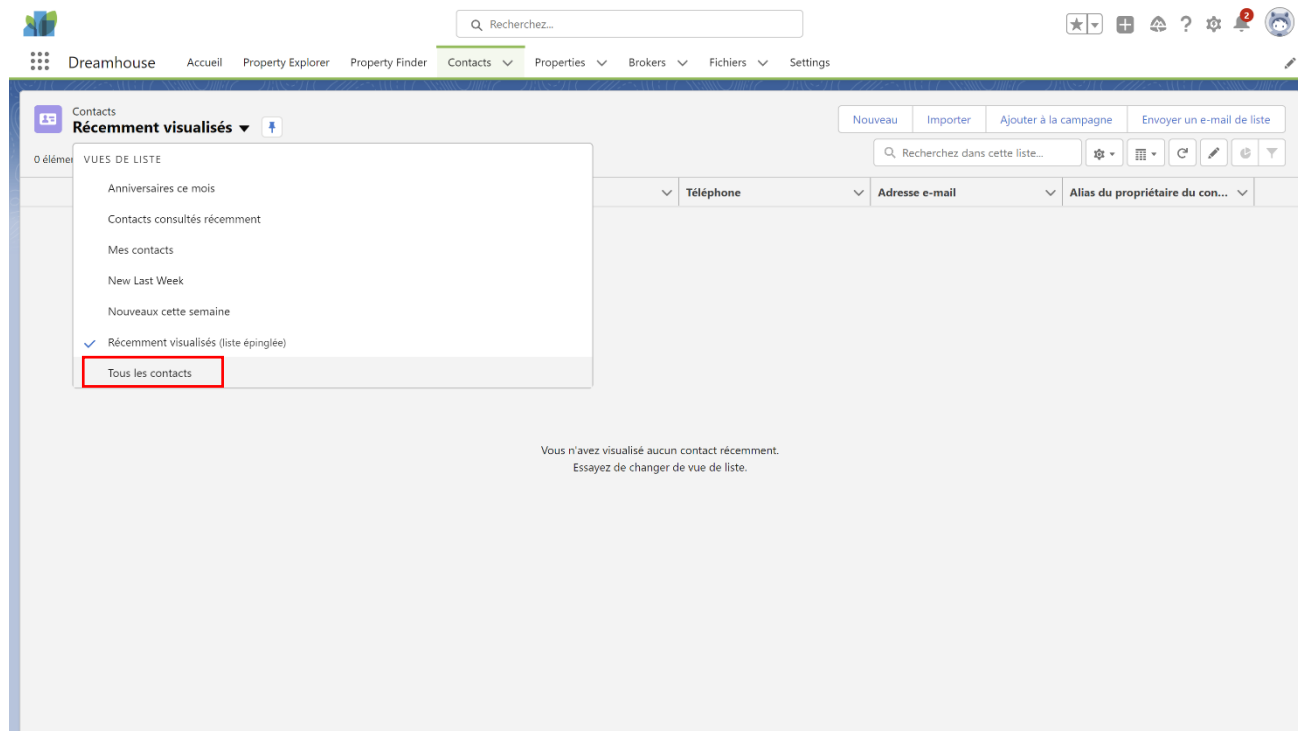
Etape 10 : Pour examiner ce qu'on a fais, on clique sur lanceur d'application, chercher et sélectionner Dreamhouse.



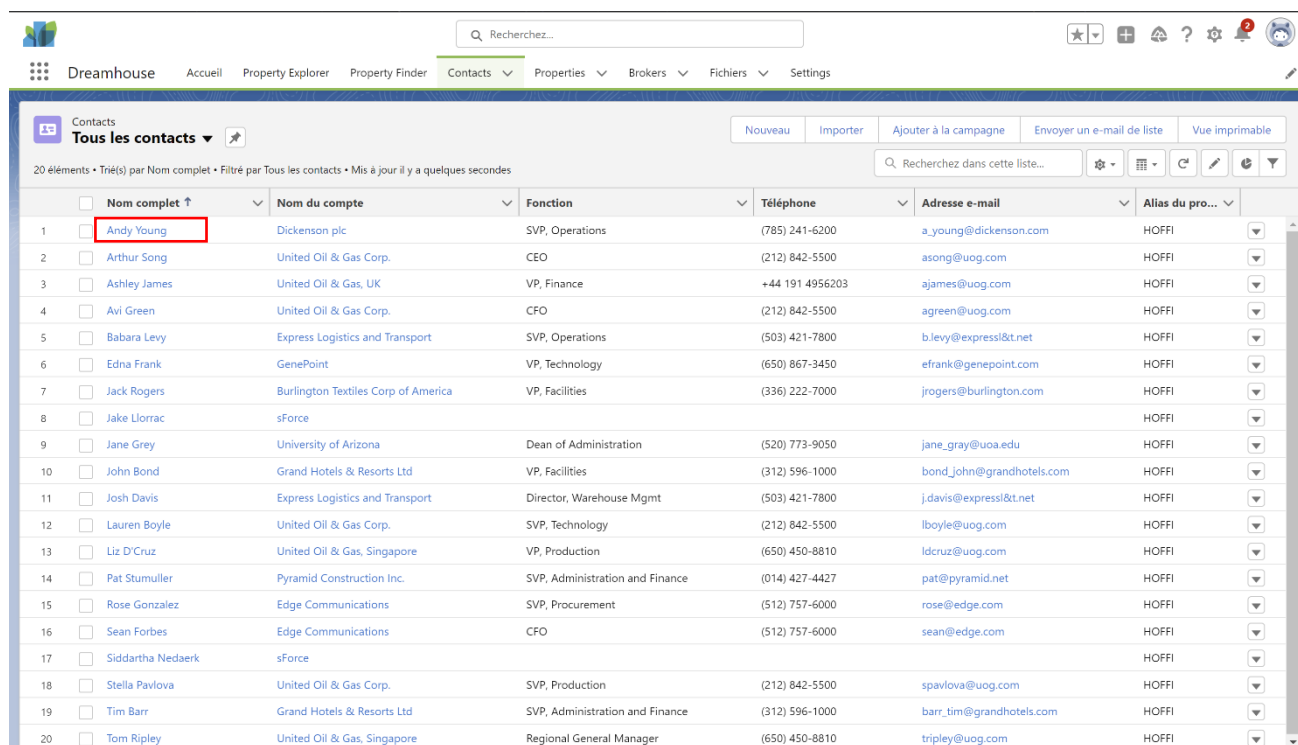
Etape 11 : Dans l'application Dreamhouse, cliquer sur l'onglet Contacts.



Etape 12 : Utiliser la flèche pour afficher tous les contacts, puis cliquer sur le nom d'un contact. Le nouveau champ est affiché sous l'onglet Détails. Il est désormais plus facile pour Michelle et les autres courtiers de consigner et de récupérer cette information importante sur les clients.



The screenshot shows the Salesforce interface with the 'Contacts' tab selected. A dropdown menu is open, showing various view options. The option 'Tous les contacts' is highlighted with a red box. The main content area is empty, displaying a message: 'Vous n'avez visualisé aucun contact récemment. Essayez de changer de vue de liste.'



The screenshot shows the Salesforce interface with the 'Contacts' tab selected. The view is set to 'Tous les contacts'. A list of 20 contacts is displayed, sorted by 'Nom complet'. The contact 'Andy Young' is highlighted with a red box.

	Nom complet ↑	Nom du compte	Fonction	Téléphone	Adresse e-mail	Alias du pro...
1	Andy Young	Dickenson plc	SVP, Operations	(785) 241-6200	a_young@dickenson.com	HOFFI
2	Arthur Song	United Oil & Gas Corp.	CEO	(212) 842-5500	asong@uog.com	HOFFI
3	Ashley James	United Oil & Gas, UK	VP, Finance	+44 191 4956203	ajames@uog.com	HOFFI
4	Avi Green	United Oil & Gas Corp.	CFO	(212) 842-5500	agreen@uog.com	HOFFI
5	Babara Levy	Express Logistics and Transport	SVP, Operations	(503) 421-7800	b.levy@expressl&t.net	HOFFI
6	Edna Frank	GenePoint	VP, Technology	(650) 867-3450	efrank@genepoint.com	HOFFI
7	Jack Rogers	Burlington Textiles Corp of America	VP, Facilities	(336) 222-7000	jrogers@burlington.com	HOFFI
8	Jake Llorac	sForce				HOFFI
9	Jane Grey	University of Arizona	Dean of Administration	(520) 773-9050	jane_gray@uoa.edu	HOFFI
10	John Bond	Grand Hotels & Resorts Ltd	VP, Facilities	(312) 596-1000	bond_john@grandhotels.com	HOFFI
11	Josh Davis	Express Logistics and Transport	Director, Warehouse Mgmt	(503) 421-7800	j.davis@expressl&t.net	HOFFI
12	Lauren Boyle	United Oil & Gas Corp.	SVP, Technology	(212) 842-5500	lboyle@uog.com	HOFFI
13	Liz D'Cruz	United Oil & Gas, Singapore	VP, Production	(650) 450-8810	ldcruz@uog.com	HOFFI
14	Pat Stumuller	Pyramid Construction Inc.	SVP, Administration and Finance	(014) 427-4427	pat@pyramid.net	HOFFI
15	Rose Gonzalez	Edge Communications	SVP, Procurement	(512) 757-6000	rose@edge.com	HOFFI
16	Sean Forbes	Edge Communications	CFO	(512) 757-6000	sean@edge.com	HOFFI
17	Siddhartha Nedaerk	sForce				HOFFI
18	Stella Pavlova	United Oil & Gas Corp.	SVP, Production	(212) 842-5500	spavlova@uog.com	HOFFI
19	Tim Barr	Grand Hotels & Resorts Ltd	SVP, Administration and Finance	(312) 596-1000	barr_tim@grandhotels.com	HOFFI
20	Tom Ripley	United Oil & Gas, Singapore	Regional General Manager	(650) 450-8810	triple@uog.com	HOFFI

Mr Andy Young

Fonction: SVP, Operations | Nom du compte: Dickenson plc | Téléphone (2): (785) 241-6200 | Adresse e-mail: a_young@dickenson.com | Propriétaire du contact: Hariharani OFFICIEL

Associé **Détails** Actualités

Nous n'avons trouvé aucun doublon potentiel pour ce contact.

Opportunités (0) | Requetes (0) | Historique de la campagne (0) | Notes et pièces jointes (0)

Charger des fichiers

Activité | Chatter

Nouvelle t... | Nouvel év... | Consigner... | E-mail

Créez une tâche... | Ajouter

Filtres : Toutes les dates • Toutes les activités • Tous les types

Actualiser • Aggrandir tout • Afficher tout

À venir et passés

Aucune activité à afficher.

Commencez par envoyer un e-mail, planifier une tâche, ou une autre activité.

Aucune activité passée. Les réunions et les tâches passées marquées comme terminées sont affichées ici.

Mr Andy Young

Propriétaire du contact: Hariharani OFFICIEL | Téléphone: (785) 241-6200

Nom complet: Mr Andy Young | Téléphone (domicile):

Nom du compte: Dickenson plc | Téléphone mobile: (785) 265-5350

Fonction: SVP, Operations | Autre téléphone:

Service: Internal Operations | Télécopie:

Date de naissance: | Adresse e-mail: a_young@dickenson.com

Responsable hiérarchique: Assistant

Origine de la piste: Asst. Téléphone

Purchased List

Préqualifié?

Adresse postale: 1301 Hoch Drive, 66045 Lawrence, KS USA | Autre adresse: 1301 Hoch Drive, 66045 Lawrence, KS USA

Langues: English | Level: Primary

Créé par: Dernière modification par

Activité | Chatter

Nouvelle t... | Nouvel év... | Consigner... | E-mail

Créez une tâche... | Ajouter

Filtres : Toutes les dates • Toutes les activités • Tous les types

Actualiser • Aggrandir tout • Afficher tout

À venir et passés

Aucune activité à afficher.

Commencez par envoyer un e-mail, planifier une tâche, ou une autre activité.

Aucune activité passée. Les réunions et les tâches passées marquées comme terminées sont affichées ici.

VI. SYNTHÈSE

Il va de soi que la différence entre le monde de l'école et celui de l'entreprise est très importante. Ce stage de 4 semaines au sein du groupe Success Guides et sur un site aussi important m'a permis de découvrir la réalité du monde en tant que guide pour clients.

L'accueil de l'entreprise Salesforce étant bien préparé et détendu, cela m'a mis immédiatement en confiance avec l'équipe. D'autant plus que mes tuteurs de stage m'ont apporté toute l'aide dont j'avais besoin. Une bonne ambiance règne dans l'équipe et tous les personnels ont été très coopératifs et attentif à toutes mes questions. Le travail d'équipe est très important car tous les services sont liés et doivent communiquer entre eux.

Cette expérience est enrichissante tant du côté technique que du côté humain car j'ai effectué ce stage à l'étranger. C'était l'occasion de voir la vie quotidienne, de mener des projets, d'une manière totalement autonome avec une liberté de choix ainsi que d'acquérir des responsabilités, des connaissances, des capacités d'organisation, d'être précis et efficace et surtout constater des rapports humains.

Je remercie une fois de plus toutes les personnes que j'ai rencontrées pour m'avoir permis de mener à bien mes projets et de m'avoir accordé leurs confiances et leur sympathie durant cette période de stage.