

# Качественное программное обеспечение для менеджера по продажам

Компания «Виктория» стала партнером IT- компании Katet-Software в продаже программного обеспечения CRM «Система управления клиентами, задачами и счетами» (далее – КТТсrm) .

## Основные задания, которые решает КТТсrm:

- 1. Удобное ведение клиентской базы.** Единая база данных клиентов и полная история взаимоотношения с ними позволяет не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих.
- 2. Эффективное планирование продаж.** CRM система позволяет оценивать объем и вероятность сделок, управлять бизнес-процессами продаж, следить за состоянием сделок и анализировать действия конкурентов.
- 3. Контроль работы менеджеров.** С помощью КТТсrm системы руководитель может контролировать показатели работы менеджеров (воронка продаж), выполнение планов продаж и соблюдение сроков оплаты.
- 4. Обеспечение системности в управлении продажами.** КТТсrm помогает сотрудникам планировать продажи, организовать управление сделками и оптимизировать каналы продаж поскольку хранит полную историю общения с клиентами.
- 5. Увеличение продаж существующим клиентам.** Увеличить объемы кросс продаж и допродаж клиентам, группировать клиентов по различным параметрам и выявлять их потенциальные интересы – все это позволяет сделать КТТсrm.
- 6. Увеличение общей эффективности работы.** Поставленные задачи в КТТсrm помогают сотрудникам не пропустить важные дела,

контролировать использование рабочего времени и планировать загрузку на будущие периоды.

**Детальную информацию о Системе управлениями клиентами, задачами и счетами – КТТсrm, о возможности заказа, условиях использования можно получить по этой ссылке [КТТсrm – как купить].**

Подразделение продаж

IT-продуктов

Компании «Виктория»