

## DOCUMENTATION / SUPPORT DE FORMATION



# Table des matières

<b>Rapports - Indicateurs par commercial</b> .....	3
<i>Options de filtrage</i> .....	4

# Rapports - Indicateurs par commercial

Les droits à activer :

## Commercial

- Rapports - Indicateurs par commercial
  - Les collaborateurs de ce groupe ne voient que les collaborateurs dont ils sont directement managers
  - Les collaborateurs de ce groupe ne voient que les collaborateurs dont ils sont managers ET en cascade, ceux managés en dessous de ces collaborateurs

Cette page vous permet de suivre l'évolution du développement de l'activité par collaborateur pendant les différents mois de l'année (sélectionnez la plage de mois souhaitée dans le filtre). En effet vous avez accès aux indicateurs suivants:

Commercial  
Rapports - Indicateurs par commercial De 1/2023 à 7/2023 VS IT Graphique

Agrégé Mensualisé Hebdomadaire

Indicateurs commerciaux agrégés de janvier 2023 à juillet 2023 3 éléments - 1/1 - 200

Entité du commercial	Commercial	Tâches commerciales																			
		Prospects créés	Contacts prospects créés	Clients créés	Contacts clients créés	Opportunités créées	Propositions créées	Propositions gagnées	Affaires créées	Ordres de mission transmis	Suivis de mission faits	Note	Email	Email entrant	Appel téléphonique	Rendez-vous téléphonique	Rendez-vous	Entretien de présentation	Proposition commerciale	Autre	Rendez-vous chez le client
VS GROUPE	ALPES Lise	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSD	COTILLON Marlon	0	0	0	0	0	1	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VS GROUPE	VSA Admin	0	2	6	7	0	1	0	14	9	0	0	1	0	0	0	0	0	17	0	0
		0	2	6	7	1	2	0	18	9	0										

3 éléments - 1/1 - 200

- Nombre de prospects créés
- Nombre de clients créés
- Nombre de contacts clients créés
- Nombre d'opportunités créées
- Nombre de propositions (ou devis) créées
- Nombre de propositions (ou devis) gagnées
- Nombre d'affaires créées
- Nombre de tâches faites de par type de tâches... **(cf. le paramétrage des types de tâches)**
- Nombre d'ordres de mission transmis
- Nombre de suivis de mission faits

Ces indicateurs sont disponibles en vision : Agrégé, Mensualisé et Hebdomadaire.

Ils vont aider à avoir en tête des ratios de succès qui conduisent vers l'atteinte de vos objectifs. Les indicateurs constituent une information indispensable pour orienter votre stratégie et piloter vos efforts, actions, et investissements commerciaux.

# Options de filtrage

▼ Filtre ×

Filtre enregistré... ✓ 🗑️

De  
Janvier 2023

à  
Juillet 2023

Entités

- VS GROUPE
- VS IT
- - BU IT Lyon
- VS Conseil
- VS BI

Entités des commerciaux

- VS GROUPE
- VS IT
- - BU IT Lyon
- VS Conseil
- VS BI

Commerciaux

Plusieurs choix possibles

Types de tâches

On affiche tous les types de tâches

[Enregistrer le filtre](#) [Réinitialiser](#) [Annuler](#) [Filtrer](#)

Le filtre permet de choisir :

- une plage de mois/année.
- les entités à consolider.