

Équipes commerciales

OpenFire permet de répartir les vendeurs en [équipes](#) afin de faciliter la gestion commerciale. Il est par exemple possible de créer une équipe qui réalisera de la prospection tandis que l'autre se concentrera sur la vente additionnelle.

En fonction des équipes, les flux de vente peuvent également être séparés.

 [Plus d'information sur Introduction au CRM](#)

Gérer les équipes

Vous trouverez la configuration des équipes de vente sur **Ventes > Configuration > Équipes commerciales**

En cliquant sur [créer](#), vous aurez la possibilité de définir un nom de votre équipe, et de définir un certains nombre d'options:

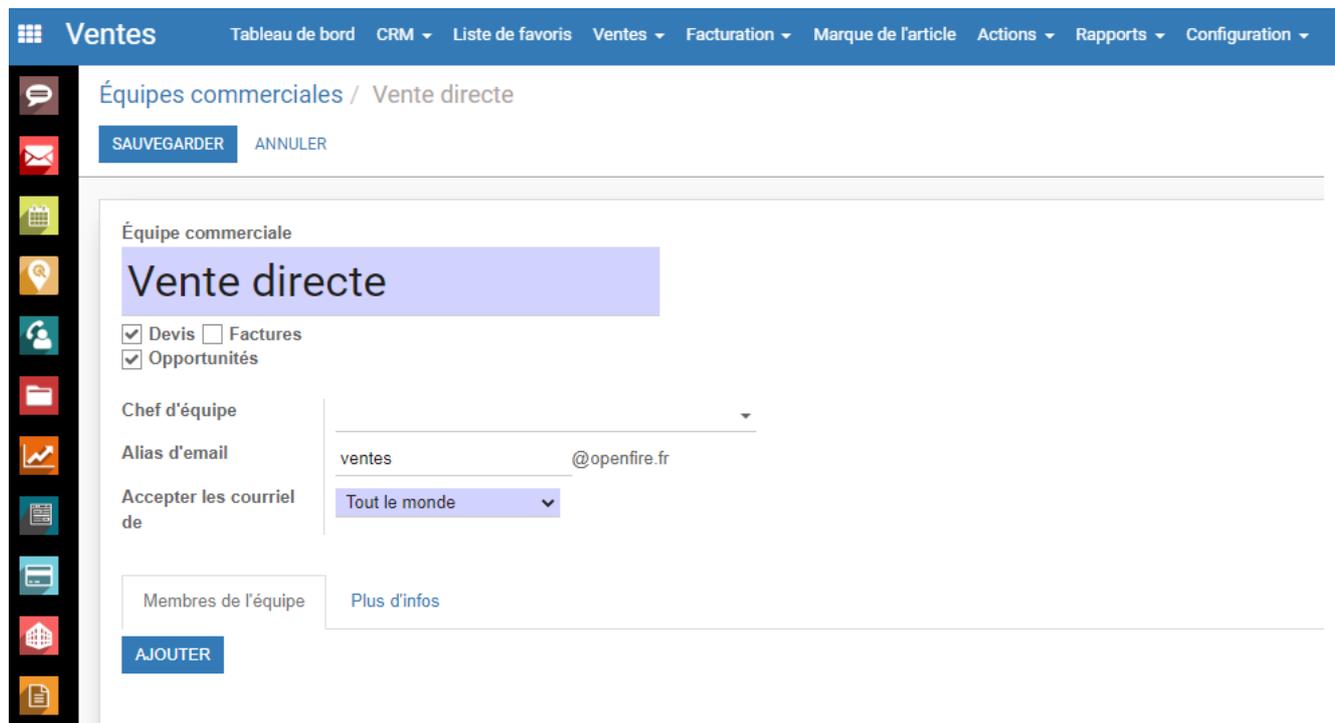


Tableau de bord CRM Liste de favoris Ventes Facturation Marque de l'article Actions Rapports Configuration

Équipes commerciales / Vente directe

SAUVEGARDER ANNULER

Équipe commerciale

Vente directe

Devis Factures
 Opportunités

Chef d'équipe

Alias d'email ventes @openfire.fr

Accepter les courriel de Tout le monde

Membres de l'équipe Plus d'infos

AJOUTER

La case [Devis / Factures / Opportunités](#) : permet de définir si cette équipe peut gérer ce type de documents.

Chaque équipe de vente peut avoir son propre [alias email](#) pour générer automatiquement les pistes/opportunités qui lui sont assignées. Cela est utile si vous gérez plusieurs équipes de vente avec des processus spécifiques.

Ainsi, tous message envoyé à cette adresse créera une opportunité dans le pipeline du canal de ventes par défaut. Si j'envoie un mail à l'email alias de l'équipe, l'opportunité créé sera automatiquement assigné à l'équipe.

 Plus d'informations sur [Générer automatiquement des opportunités](#)

Pour [ajouter des membres](#) à l'équipe, cliquez sur Ajouter sous l'onglet Affectation lors de la modification de la page de configuration de l'équipe commerciale. Sélectionnez un vendeur dans le menu déroulant ou créez un nouveau vendeur. Définissez un nombre maximum de prospects pouvant être attribués à ce vendeur sur une période de 30 jours pour vous assurer qu'il ne se surmène pas.

Une personne peut être ajoutée en tant que membre ou chef d'équipe à plusieurs équipes commerciale, ce qui lui permet d'accéder à tous les pipelines dont elle a besoin.

La création d'une équipe ajoute un **pipeline** dans le [tableau de bord](#) des ventes:

Tableau de bord

| | | | |
|-----------------------|-------------|-------------------|---|
| À faire | 0 | 0 |  |
| Aujourd'hui | Rendez-vous | Actions suivantes | Mon Pipeline |
| Les 7 jours prochains | 4 | 0 | |

| | | | |
|--|--|---|--|
| Vente directe sales@openfire.fr | Plus ▾ | Ventes de site web ventes@perso-david.openfire.fr | Plus ▾ |
| PIPELINE | Analyse du pipeline Analyse des activités | PIPELINE | Analyse du pipeline Analyse des activités Commandes à fact... 0€ |
| Facturation  6k / 80k | | Facturation  0 / 100k | |

En cliquant sur le bouton [Plus](#), il est possible de consulter les devis et les commandes de cette équipe, voir des rapports de cette équipe, etc...

| Ventes de site web | | |
|---|-------------|---------------|
| ✉ ventes@perso-david.openfire.fr | | |
| | | Plus ▾ |
| Vue | Nouvelle | Rapports |
| Opportunités | Opportunité | Opportunités |
| Devis | Devis | Devis |
| Bons de comman... | | Ventes |
| Factures | | Factures |
| <input type="checkbox"/> | | Configuration |

Ce bouton vous permet aussi d'afficher rapidement des rapports, de créer de nouvelles offres ou opportunités, de [choisir une couleur pour cette équipe](#) ou d'accéder à sa page de [configuration](#).

Commentaires