

<http://www.techfromthenet.it/201606282949/News-cloud/tomtom-e-salesforce-migliorano-insieme-la-gestione-della-rete-vendita.html>

TomTom e Salesforce migliorano insieme la gestione della rete vendita

8 Luglio 2016 Scritto da [Mattia Verga](#)



TomTom e Salesforce hanno annunciato la disponibilità di **Webfleet per Sales Cloud**. Si tratta dell'integrazione dell'applicazione telematica TomTom Webfleet sulla piattaforma cloud Salesforce AppExchange, tramite la quale è possibile gestire la forza vendita in maniera rapida ed efficiente.

Tramite Webfleet per Sales Cloud lo staff d'ufficio può assegnare gli appuntamenti nel calendario di Salesforce rendendoli visibili direttamente ai venditori su strada attraverso Driver Terminal TomTom Pro. Inoltre vengono forniti automaticamente una serie di report sui dati dei viaggi rapportati con le opportunità, i lead e i contratti chiusi, per analizzare l'efficacia di ciascun commerciale.



Ryan Ellis, VP, Product Management, AppExchange, Salesforce

Le aziende stanno cercando di trasformare il modo in cui connettono clienti, partner e dipendenti per crescere nella Age of the Customer. Sfruttando la potenza dell'App Cloud di Salesforce e integrando i dati telematici in tempo reale con Sales Cloud, TomTom Telematics fornisce ai clienti nuove opportunità per incrementare le performance di business attraverso le tecnologie delle connected-car.



Taco van der Leij, VP Marketing di TomTom Telematics

L'integrazione di Webfleet con Salesforce è una naturale evoluzione della nostra applicazione Logbook, che automatizza la registrazione del chilometraggio per i rimborsi spese. Entrambe le soluzioni aiutano a rendere più semplici le pratiche amministrative per il team su strada, fornendo loro gli strumenti per migliorare le performance di vendita. Inoltre, combinando la telematica con il CRM, i Sales Manager possono avere visibilità e controllo delle attività sul campo.