

<http://www.ilmiofurgone.com/news/tomtom-telematics-lancia-webfleet.html>

TomTom Telematics lancia Webfleet per Sales Cloud

L'app per Sales Cloud sul Salesforce AppExchange, integra la piattaforma telematica di TomTom con Salesforce, rendendo così più semplice ai sales team l'utilizzo del sistema CRM su strada.

Con Webfleet le aziende potranno gestire la forza vendita in modo più efficiente, potenziandola grazie alla connessione con clienti, partner e colleghi, in un modo completamente innovativo.

L'integrazione tra TomTom Webfleet e Salesforce aiuta a ridurre i costi e i tempi di amministrazione, attraverso report automatici sui viaggi e la gestione semplificata degli appuntamenti.

Alle aziende e ai conducenti viene, inoltre, fornita una panoramica superiore sulle performance di guida.

“Le aziende stanno cercando di trasformare il modo in cui connettono clienti, partner e dipendenti per crescere nella Age of the Customer – spiega Ryan Ellis, VP, Product Management, AppExchange, Salesforce – 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 dei connected-vehicle.”
“L'integrazione di Webfleet con Salesforce, è una naturale evoluzione della nostra applicazione Logbook, che automatizza la registrazione del chilometraggio per i rimborsi spese – spiega Taco van der Leij, VP Marketing di TomTom Telematics – 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.” Webfleet per Sales Cloud permette allo staff in ufficio di assegnare gli appuntamenti con i clienti nel calendario di Salesforce e renderli visibili ai dipendenti su strada direttamente sul Driver Terminal TomTom PRO.

Inoltre, fornisce ai Sales Manager dashboard che offrono una panoramica sui dati dei viaggi, rapportati con le opportunità, i lead e i contratti chiusi, per analizzare l'efficacia di ciascun commerciale.