

http://www.transportonline.com/notizia_39507_TomTom-Telematics-integra-il-CRM-per--supportare-sales-team-connessi.html

14 Giu 2016

TomTom Telematics Integra il CRM per supportare sales team connessi



Annunciata la disponibilità di WEBFLEET per Sales Cloud sul Salesforce AppExchange.

AMSTERDAM – TomTom Telematics ha annunciato oggi il lancio di **WEBFLEET per Sales Cloud** sul Salesforce AppExchange. L'app integra la premiata piattaforma telematica di TomTom con Salesforce, rendendo più semplice ai sales team l'utilizzo del sistema CRM su strada. Questo permetterà, anche, alle aziende di 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 delle connected-car."

Taco van der Leij, VP Marketing di TomTom Telematics aggiunge: "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."

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.