

INFORUM WEB, PARTENAIRE DE VOTRE FORCE DE VENTE AU QUOTIDIEN

Solution complète de gestion commerciale on-line, **INFORUM WEB**, vous aide à optimiser le traitement des informations fournies par **Vecteur Plus**.

Sur une plate-forme sécurisée via un simple navigateur Internet, chaque utilisateur peut sur **INFORUM WEB** consulter, trier, gérer, hiérarchiser et analyser toutes les informations concernant les appels d'offres publics ou les marchés privés.

SPÉCIFICITÉS INFORUM WEB

Contenant / contenu :

Une **mise à jour transparente** des informations de Vecteur Plus. Vous bénéficiez d'un produit actualisé en temps réel.

Personnalisation :

Inforum Web permet d'**aller encore plus loin** : rentrer vos propres affaires, dispatcher les informations selon votre organisation commerciale, l'intégrer dans vos outils de bureautique, mais aussi et surtout répondre à vos propres besoins qu'ils soient en terme de surveillance de marchés spécifiques.

Fonctionnalités :

Un **accès direct** depuis n'importe quel ordinateur, que vous soyez au bureau, chez vous ou à l'hôtel.

Une **économie de frais de gestion** informatique : pas d'installation, pas de problème de configuration ni de mise à jour.



Leader français de la veille commerciale, Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur, fournit à ses 6500 clients une information commerciale qualifiée leur permettant de développer et conquérir de nouveaux marchés.

5 millions d'informations
traitées tous les ans
300 collaborateurs –
2 filiales : **servomap** à
Bordeaux et **Comm'Back** à
Lyon.

En savoir plus sur le Groupe
Vecteur Plus :

www.vecteurplus.com

0 811 56 12 34

5 BÉNÉFICES IMMÉDIATS :

LE PILOTAGE DE VOS ACTIONS DE PROSPECTION EST OPTIMISÉ

EVALUEZ rapidement votre portefeuille d'affaires ;

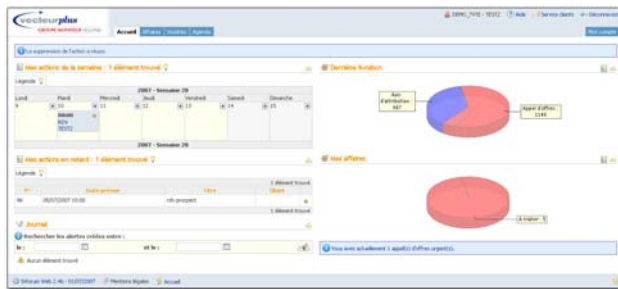
GÉREZ les documents liés à vos affaires ;

SUIVEZ votre force de vente ;

HIÉRARCHISEZ vos informations ;

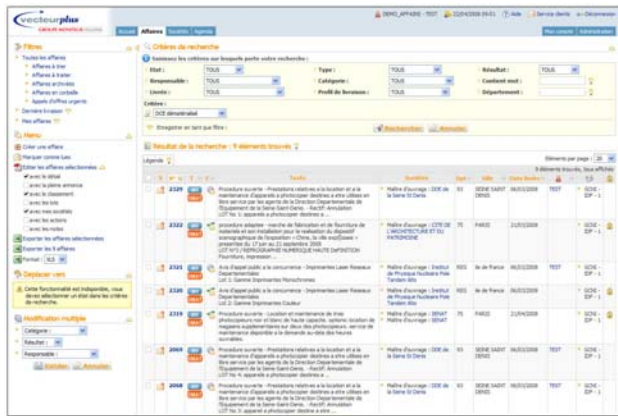
IDENTIFIEZ les profils des entreprises cibles

INFORUM WEB, PILOTEZ VOS ACTIONS DE PROSPECTION EN 5 ÉTAPES



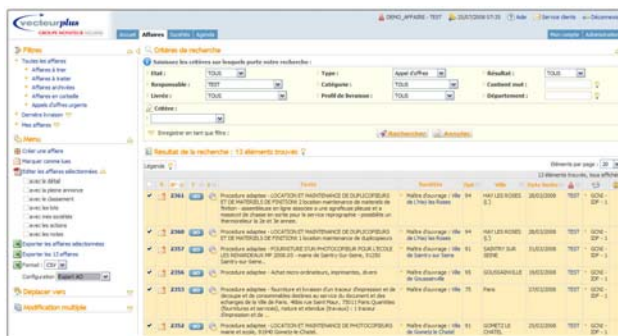
② Gérez les documents liés à vos affaires

Gestion des appels d'offres, création de documents externes et suivi commercial,



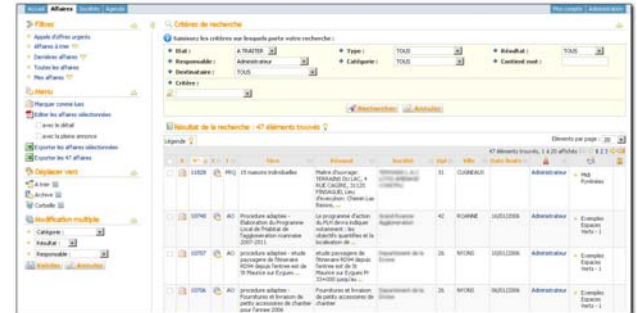
④ Hiérarchisez vos informations

Mise en place d'agendas de vos actions prioritaires et d'affaires à traiter,



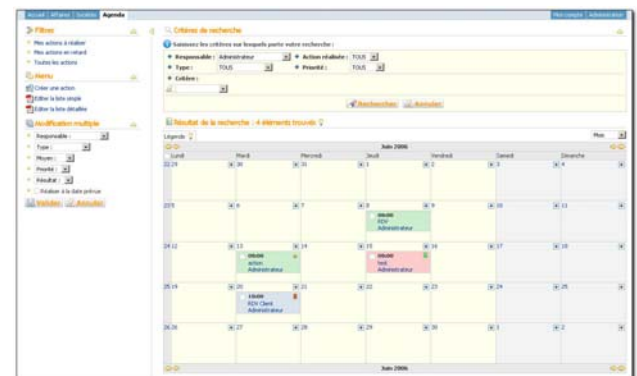
① Évaluez rapidement votre portefeuille d'affaires

Consultation et tri en fonction de la pertinence des informations pour votre marché,



③ Suivez votre force de vente

Reproduction de votre propre organisation commerciale : suivi des actions, reporting commercial, analyses et statistiques,



⑤ Identifiez les profils des entreprises cibles

Accès à la liste complète de vos clients et prospects et aux fiches individuelles complètes, suivi de l'historique de votre relationnel client.