



→ BON À SAVOIR

Des outils adaptés aux forces de vente des PME

Les fournisseurs d'applications hébergées (FAH), tels que E-Front ou OracleSalesOnline, ont créé des offres spécifiques pour les forces de vente des PME. Leur particularité ? Leur souplesse d'utilisation et des coûts raisonnables et dégressifs. E-Front propose ainsi FrontSales.com, une application destinée aux commerciaux nomades. Elle offre un ensemble de services tels que la gestion des contacts, des messages électroniques, des fichiers, etc., pour un abonnement mensuel de 40 € (250 F).

La société de services 7DistriInfos a, elle, conçu @lizés, une solution informatique mobile de gestion commerciale et marketing sur Palm, déclinée en deux modules. "@lizés clients" permet aux commerciaux terrain de planifier leurs rendez-vous et de saisir des informations commerciales et marketing en se connectant sur www.7info.com, le site de la société. Quant à "@lizés viewer", il donne aux directeurs commerciaux la possibilité de consulter ces informations en temps réel.