

Sage 100 Gestion Commerciale

La solution de gestion dédiée aux entreprises du Négoce

Sage 100 Gestion Commerciale prend en charge chaque étape de l'activité commerciale : du devis à la commande client jusqu'à la livraison et la facturation en passant par l'approvisionnement auprès de vos fournisseurs. Grâce à ses nombreux indicateurs clés et tableaux de bord livrés en standard, **Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée** contribue au développement de votre activité et à l'optimisation de votre gestion opérationnelle.

Points clés

Gérez l'ensemble de votre cycle de vente

Une gestion efficace de l'activité commerciale repose sur l'accélération des étapes de la vente : devis, commande, livraison et facturation. En outre, de nombreux assistants vous permettent de construire simplement votre base commerciale (structuration du catalogue d'articles, tarifs, compte clients, etc.).

Optimisez vos stocks et vos livraisons

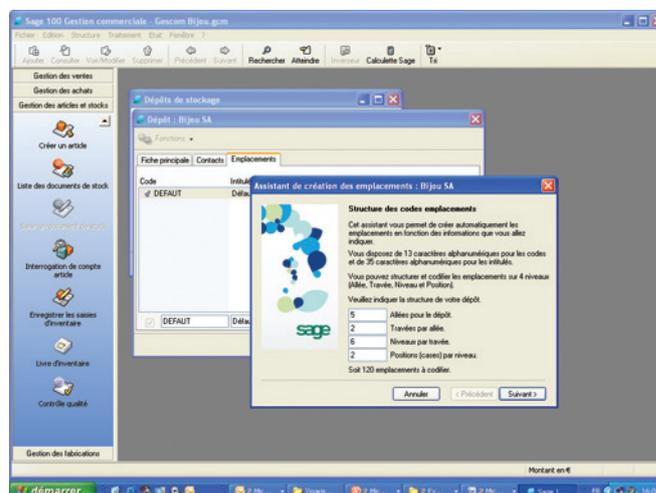
Traitez rapidement vos commandes et gérez les priorités de livraison (multicritères) grâce aux fonctions de picking. Optimisez l'organisation votre entrepôt de stockage (selon le taux de rotation des stocks avec l'assistant multi-emplacements).

Contrôlez vos coûts de réapprovisionnement

Augmentez votre compétitivité, vos parts de marché et votre rentabilité en négociant les meilleurs tarifs auprès de vos fournisseurs grâce aux listes de vos fournisseurs et indicateurs clés.

Analysez et pilotez votre activité commerciale

Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée propose des tableaux de bord pour analyser votre activité commerciale. Vous accédez rapidement à toutes les données nécessaires au pilotage : palmarès de ventes, portefeuille d'affaires en cours, panier moyen et nombre de ventes... De plus, le pilotage vous permet de paramétrer de nombreuses alertes, vous facilitant ainsi le pilotage de votre activité quel que soit votre métier.

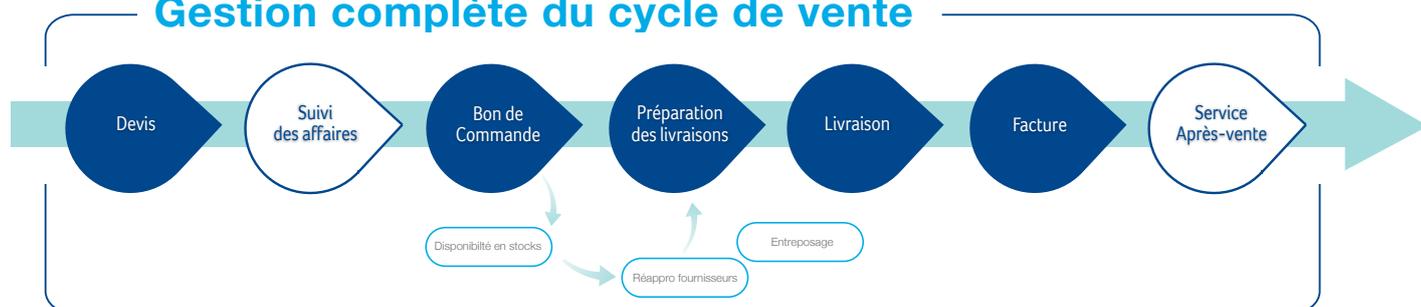


Créer vos emplacements de stockage rapidement.

Atouts

- Transformation rapide des documents de vente.
- Contrôle des coûts de stockage.
- Maîtrise des coûts d'approvisionnement.
- Analyse de l'activité commerciale.

Gestion complète du cycle de vente



Avec **Sage100 Gestion Commerciale Négoce**, vous optimisez la gestion de votre activité, des devis aux commandes jusqu'à la facturation, en passant par la gestion des livraisons. En ajoutant le Module CRM, vous améliorez l'efficacité de vos actions en avant-vente et votre qualité de service.

Fonctionnalités

Fonctionnalités clés

Ventes

- Gestion des tarifs (promotion remises, mise à jour en rafale...).
- Gestion des articles.
- Facturation client (devise, lieu de livraison, périodique, écotaxe...).
- Edition de documents de ventes (devis, abonnement, avoir...).
- Assistant création du catalogue articles.
- Création illimitée de fiches tiers.
- Gestion des codes barres.

Stocks & livraison Achats

- Gestion des représentants et du commissionnement.
- Gestion multi-emplacements par article.
- Gestion des stocks en LIFO, FIFO, CMUP.
- Gestion des stocks et multi-dépôts.
- Picking : préparation & validation des livraisons clients.
- Gestion des réceptions marchandises fournisseurs.
- Contrôle qualité des marchandises reçues.
- Cadencier de livraison.
- Gestion des tarifs fournisseurs.
- Gestion de la contremarque.
- Mouvements d'entrée et de sortie, gestion multi-dépôts et transferts de dépôt à dépôt.
- Interrogation du stock prévisionnel.

Pilotage

- Guide interactif : accès simplifié par métier (fabrication, achats, stocks) à la bibliothèque d'états (250 états standards).
- Indicateurs d'alerte et d'analyse : CA facturé, comparaison prix d'achat fournisseurs, retard de livraison, carnet de commande en cours.
- Tableau de bord : vision synthétique de l'activité (suivi client, article, stock).
- Vue interactive : suivi du CA, marge par catégorie tarifaire, représentant sur des périodes variables (exercice, cumul ou mois).
- Simulation du chiffre d'affaire projections dynamiques.
- Personnalisation des indicateurs et du guide interactif selon vos favoris.

Module CRM (option)

- Organisation d'opérations de prospection et de fidélisation (phoning, newsletter...).
- Historique des échanges clients (emails, appels, RDV, besoins, potentiel...).
- Optimisation des journées de travail (agendas partagés, rapports d'activité...).

Pour plus d'informations

www.sage.fr/pme ou 0825 825 603 (0.15 € TTC/min)