

Concur et Salesforce® dans le Cloud : Plus et Mieux

Salesforce et Concur offrent une grande complémentarité – alors qu'avec l'un vous réduisez vos coûts et avec l'autre vous augmentez vos ventes, ces deux solutions vous permettent déjà de gagner en efficacité dans vos équipes. Avec l'introduction du Concur Connector for Salesforce® les deux solutions deviennent instantanément connectées dans le cloud : les équipes commerciales et les managers obtiennent davantage de visibilité et de facilité d'utilisation pour une efficacité 'boostée'.

Concur Connector for Salesforce, c'est quoi ?

Concur Connector for Salesforce est une intégration prête à l'emploi qui permet le partage de données en temps réel entre les deux outils. Son activation est rapide et ne nécessite aucun paramétrage : toute première utilisation est simple et intuitive.

- Les contacts dans Salesforce peuvent être utilisés à chaque instant comme participants dans la solution de gestion de notes de frais Concur. Cette synchronisation automatique des contacts réduit les efforts de saisie, les doublons et supprime les tâches traditionnelles de synchronisation des données.
- Les utilisateurs peuvent maintenant associer leurs notes de frais, et chaque élément qui les compose, aux opportunités en cours dans Salesforce. L'analyse et le reporting du coût total de vente devient plus complet, plus précis mais aussi immédiat.
- Les informations concernant les déplacements sont automatiquement partagées dans Salesforce® Chatter+ ce qui permet à chacun dans l'équipe de collaborer plus efficacement dans la planification des rendez-vous ou évènements.

Intégration de la gestion des voyages et notes de frais avec le CRM : quels bénéfices ?

Les professionnels de la vente manquent généralement de temps. Leur garantir un accès unique et immédiat à leurs outils de reporting est un moyen efficace pour qu'ils partagent des données fiables. Avec le Salesforce Connector, soumettre ses notes de frais devient encore plus simple si les données sont déjà disponibles dans Salesforce – chacun est encouragé à saisir en temps réel les contacts et opportunités.

Principaux bénéfices du Salesforce Connector de Concur :

- L'amélioration de l'expérience utilisateur et une productivité accrue
- Une visibilité temps-réel – pour une analyse immédiate de tous les coûts associés à l'acquisition de nouveaux clients et la gestion des comptes existants
- La réduction de la charge de travail pour la gestion des données lors de la synchronisation ou réconciliation

The image displays two overlapping screenshots. On the left is the 'New Expense' form in Concur, showing fields for Expense Type (Business Entertainment), Transaction Date (09/05/2012), Business Purpose (Client Meeting), Amount (100.00 GBP), and Opportunity (Acme - 1,200 Widgets). On the right is the Salesforce interface, showing a user profile for Charles Warrne and a list of recent items, including a trip from London to Edinburgh. A 'Attendees' table is overlaid on the Concur form, listing participants for the expense.

Attendee	Attendee Title	Company	Attendee Type
<input type="checkbox"/> Stam...	President and ...	Acme	Salesforce Cont.
<input type="checkbox"/> Jones...	Buyer	Acme	Salesforce Cont.
<input type="checkbox"/> Benio...	Executive Officer	salesforce.com	Salesforce Cont.
<input type="checkbox"/> Bray, ...	Business Dev	Concur	Business Guest
<input type="checkbox"/> Denb...			This Employee

À propos de Concur

Concur est le leader mondial de solution en mode SaaS de gestion des déplacements professionnels. Les solutions Web et Mobile Concur assurent aux entreprises et à leurs employés une efficacité et un contrôle accrus.

Nous contacter : 00800 4551 6697 / contact.france@concur.com / Concur France - 36, 38 rue de Saint Petersburg - 75008 Paris

En savoir plus www.concur.fr