

Acquisti e Vendite

Gestire i flussi di vendita e acquisto della tua azienda

Per migliorare le performance si deve mettere al centro il cliente e, di conseguenza, consolidare il rapporto con i fornitori per garantire consegne nei tempi prestabiliti e qualità dei prodotti.

Il flusso documentale che governa questi scambi, dalle offerte e relative conferme ordine ricevute dai clienti alle richieste d'acquisto e successivi ordini verso i fornitori, deve essere il più fluido possibile e facilmente controllabile.

L'area **Acquisti e Vendite** garantisce questa fluidità attraverso una gestione completa del ciclo dell'ordine e un workflow completamente configurabile, per i documenti attivi e passivi, con la possibilità inoltre di disegnare il flusso approvativo.

Vendite

Per essere sempre più competitivi sul mercato, le aziende hanno dovuto nel tempo modificare la loro politica commerciale, dirigendosi sempre più verso le esigenze del consumatore, rendendo tutto il processo di vendita tracciabile: dai preventivi agli ordini, dai documenti di trasferimento merce con evasione dei relativi ordini all'emissione delle fatture.

Principali Funzionalità :

- **CONFIGURAZIONE PARAMETRICA DELLE REGOLE COMMERCIALI (LISTINI E POLITICHE DI SCONTO)**
- **LISTINI DEDICATI A UNO SPECIFICO CLIENTE**
- **ANDAMENTO DELLE VENDITE PER ARTICOLO**
- **STORICITÀ DELLE VENDITE**
- **PREDISPOSIZIONE DI OFFERTE SU MISURA**

Nella gestione dei documenti di vendita tutti i collegamenti riferiti a un ordine, un gruppo di ordini o un cliente, anche con delivery distribuite nel tempo, sono rintracciabili in una mappa grafica che descrive e supporta tutto il processo di vendita.

In questo modo si garantisce il controllo totale dei processi di vendita, B2B e B2C e della rete di collaboratori.

Acquisti:

Gli attuali contesti aziendali sono sempre più frenetici, per cui sprechi di tempo e rallentamenti possono inevitabilmente incidere sia sui ricavi che sulla soddisfazione finale del cliente. Diventa indispensabile affidarsi ad uno strumento che permette di agevolare e automatizzare la gestione degli ordini a fornitore, così da aumentare l'efficienza e ridurre i margini di errore.

Principali Funzionalità :

- **INTEGRAZIONE CON IL MAGAZZINO**
- **GESTIONE ORDINI APERTI E CONTRATTI**
- **GESTIONE LISTINI E SCONTI**
- **INTERCOMPANY**
- **INTEGRAZIONE PIATTAFORMA DIGITAL**
- **TRACCIABILITÀ DEI FLUSSI**

Tutto il processo di gestione dei fornitori viene tracciato: dalle richieste di acquisto al ricevimento dei preventivi, dagli ordini a fornitori all'arrivo della merce, fino al ricevimento e al controllo delle fatture di acquisto con la relativa registrazione contabile. La registrazione delle fatture di acquisto è gestita con la piattaforma di fatturazione elettronica TeamSystem Digital.

Grazie all'integrazione con questa piattaforma il documento di arrivo merce viene trasformato in una o più fatture di acquisto, che automaticamente vengono registrate in contabilità con la generazione dei relativi scadenziari e delle partite aperte.

Questo consente di avere sempre una scorta minima delle merci più spesso utilizzate, o viceversa, di quelli utilizzati meno di frequente (per i quali la soglia di attenzione può non essere particolarmente elevata) ed evita di procedere secondo criteri di urgenza.

Per scaricare la brochure completa di TeamSystem Enterprise clicca qui:

https://www.teamsystem.com/media/files/3622_TS_Enterprise_Brochure_25112019.pdf

Per maggiori informazioni contattaci su
www.teamsystem.com

I nostri consulenti sono a tua disposizione
per una demo di prodotto



 TeamSystem

PREMIUM PARTNER