

telematel

Módulo Comisiones y Rappels

La mejor solución para gestionar comisiones y Rappels



Gestione las condiciones de Compra y Venta ágil y eficazmente

A través de dos poderosas herramientas: gestión de **Comisiones de los Agentes Comerciales**, y de los **Rappels** de compra y Venta podrá controlar todos los elementos que intervienen en las Condiciones de Compra y Venta.

Defina eficazmente la aplicación de incentivos a los Agentes Comerciales

A través del **Módulo de Comisiones** podrá definirse la Comisión a percibir por un Agente en función de múltiples criterios: Cliente de la Venta, Marca ó Grupo- Subgrupo de los materiales, o incluso puede definirse una comisión para un artículo concreto.

Las comisiones a percibir también pueden ser condicionadas en función del margen comercial de cada venta.

El esquema de incentivos a aplicar puede estructurarse recogiendo las distintas jerarquías existentes en el Departamento Comercial: Responsable de Ventas, Agentes Comerciales y Vendedores.

Controle la gestión de los Rappels

Su principal función es la de controlar los importes previstos a percibir, o pagar, en concepto de Rappel, es decir, la aplicación permite controlar tanto los Rappels de Compra como los de Venta

El control de los **Rappels** se efectúa definiendo el porcentaje de Rappel en función del volumen de Compra/Venta acumulado, pudiéndose completar con un tanto por ciento de Rappel específico por productos o gama de productos. El módulo incorpora diferentes informes para controlar en todo momento la situación de los Rappels.

BENEFICIOS

CONTROLE LAS COMISIONES Y RAPPELS

MAXIMICE SU RENTABILIDAD

OPTIMICE SU NEGOCIO

DATOS CLAVES TELEMATEL

+ 20 años de experiencia

+ 2.350 clientes

- 1% de bajas de clientes al año

+ 12.500 usuarios trabajando a diario

+ 24.000 licencias activas

PRESTACIONES CLAVE MODULO

- Defina y gestione eficientemente el esquema de aplicación de los incentivos que se ofrece a los Agentes Comerciales de su empresa.
- Mantenga un Control Total de todos los elementos que intervienen en las condiciones de Compra y Venta.
- Gestione los descuentos por Volumen y por gama de productos que se aplican a las compras y ventas de su empresa.



www.telematel.com



TELEMATEL entendemos su Negocio

Mejore los incentivos para su Fuerza de Ventas

Fácilmente podrá gestionar el Esquema de Aplicación de incentivos a la Fuerza de Ventas de la empresa a través de:

MODULO COMISIONES

- Esquema de Incentivos por jerarquía (Responsable de Ventas, Agente Comercial y Vendedor).
- Posibilidad de definir Comisiones por Cliente, Marca y Grupo o Subgrupo de Artículos.
- Opción de definir ajustes a realizar sobre las Comisiones en función del Margen Comercial de las Ventas.
- Definición de excepciones en el esquema de Comisiones general (por Cliente, por Artículo...)
- Posibilidad de definir Comisiones directas o manuales.
- Cálculo del proceso de liquidación de las Comisiones.
- Ficha Completa con todos los datos de los miembros del Departamento de Ventas.
- Informes de Seguimiento de las Comisiones y Ventas por Agente Comercial.

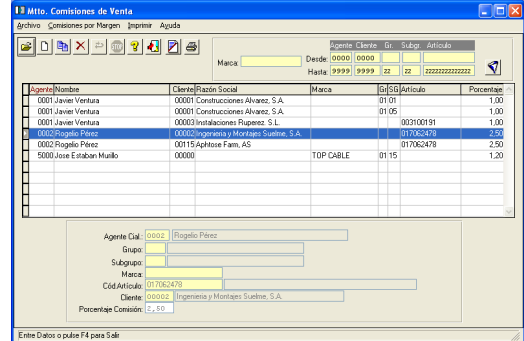
Gestione eficientemente los Descuentos

Podrá gestionar de manera simple los descuentos por volumen y por gama de producto que se aplicarán a las Compras y a las Ventas de la empresa a través de:

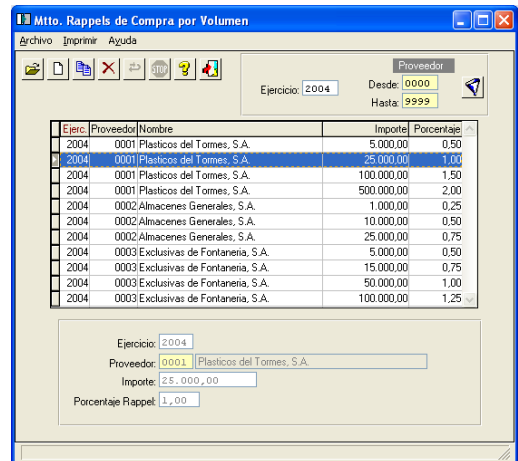
MODULO RAPPEL

- Definición de % Rappel de Compra según tramos de Volumen de Compra.
- Posibilidad de definir excepciones sobre el % Rappel de Compras general.
- Completos informes sobre el cálculo de Rappel a percibir.
- Seguimiento del Volumen de Compra acumulado con cada Proveedor y tramo pendiente para alcanzar el siguiente tramo de Rappel.
- Definición de % Rappel de Venta según tramos de Volumen de Venta.
- Posibilidad de definir Gamas de Productos con % Rappel distintos al general.
- Gestión de Rappels de Liquidación y por Operación.
- Cálculo de liquidación del Rappel a ofrecer a los Clientes.

Configuración del esquema de aplicación de las Comisiones: por familia, artículo, cliente, según margen, etc.



Tramos de Rappel por Volumen de Compra



Definición del Rappel de Venta según Volumen

