



Aumente las ventas capacitando a su equipo de ventas para que participe de manera proactiva con información procesable de Dynamics 365, LinkedIn y Oddice 365.

Vaya más allá de SFA con Dynamics 365 Sales para comprender mejor las necesidades de los clientes, participar de manera más eficaz y ganar más acuerdos.

"[Nuestros vendedores] involucran a cada cliente en un nivel personalizado y colaborativo. En menos de dos años, el departamento de ventas ha construido una cartera de ventas por un valor de aproximadamente USD2 mil millones".

Nitesh Aggarwal

Associate VP, Global Sales Effectiveness

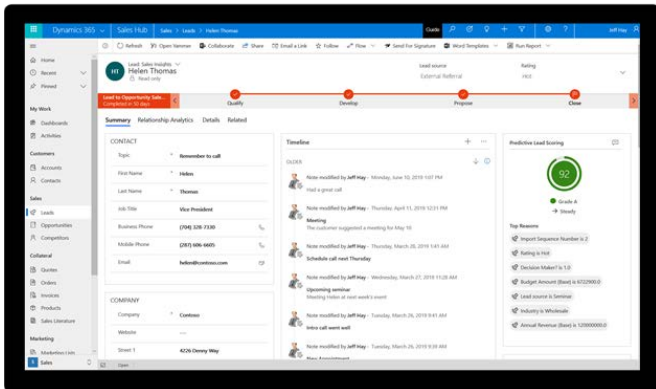
"Lo que estamos viendo es que mes tras mes, la contribución que LinkedIn y Dynamics 365 hacen que el canal de ventas se multiplique por 10. Si eso no es un crecimiento exponencial, ¡no sé qué es!

Vincent Brissot

Vice President of WW Digital Automation and Channel Operations



Venda de forma más inteligente



Mejore las tasas de conversión y ganancias con la puntuación de oportunidades e identifique a los clientes con más probabilidades de realizar conversiones y compras.

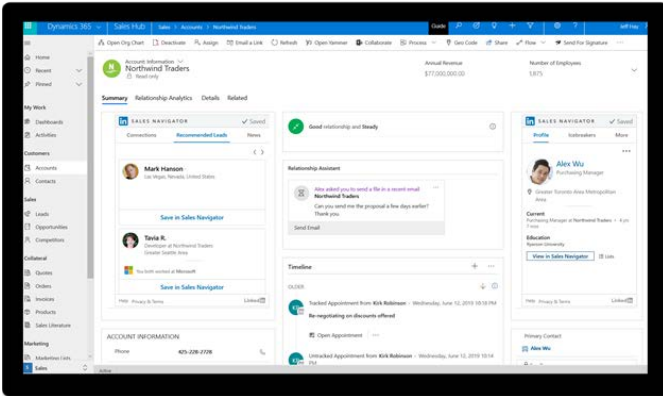
Aumente las tasas de respuesta a través de cálidas presentaciones y envíos de correos electrónicos, para colaborar con clientes potenciales.

Adapte el compromiso con el cliente basado en conocimientos que recomiendan puntos de conversación personalizados

Visualice cuándo y cómo interactúan los clientes con sus correos electrónicos, para que puedan ser más **proactivos y receptivos** en sus comunicaciones por correo electrónico.

Mantenga las relaciones al día con Dynamics 365 y Office 365 que revelan la salud y el riesgo de las relaciones.

Construya relaciones con un compromiso auténtico y personalizado



Unifique los datos y procesos de las relaciones con la integración de LinkedIn Sales Navigator para que los vendedores puedan desarrollar la confianza y administrar fácilmente las relaciones a escala.

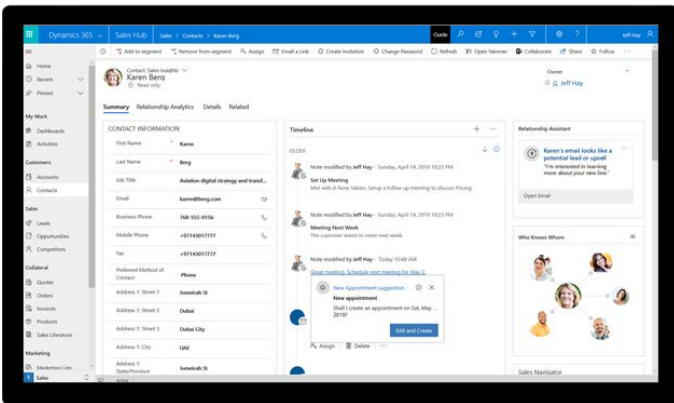
Obtenga perfiles y conocimientos con la integración de Sales Navigator, incluidos los clientes potenciales relacionados

Realice un seguimiento de los contactos y visualice las relaciones entre los contactos con organigramas interactivos.

Colabora y personaliza documentos de ventas con herramientas integradas de Office 365, que se adaptan a la forma en que trabajan los vendedores.

Conozca el punto de vista del cliente y mejore el compromiso de ventas al reunir los datos de sus clientes con información de encuestas de Microsoft Forms Pro, incluida con Dynamics 365 Sales

Más tiempo para vender

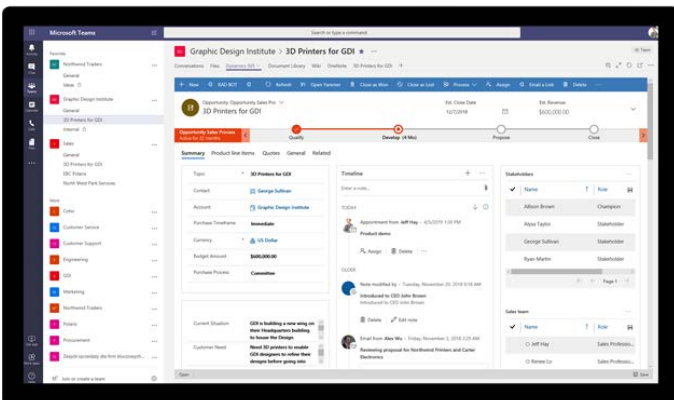


Minimice las tareas de rutina con avisos contextuales que, a medida que los vendedores ingresan notas, sugieren nuevas actividades para crear.

Dedique menos tiempo a buscar contenido con las modernas capacidades de habilitación de ventas que recomiendan inteligentemente el contenido más relevante y la capacitación relacionada con los vendedores.

Reduzca la formación con una interfaz de usuario de procesos de negocio que proporciona una guía de contenido durante cada fase del ciclo de ventas.

Aumente la productividad de las ventas con herramientas integradas



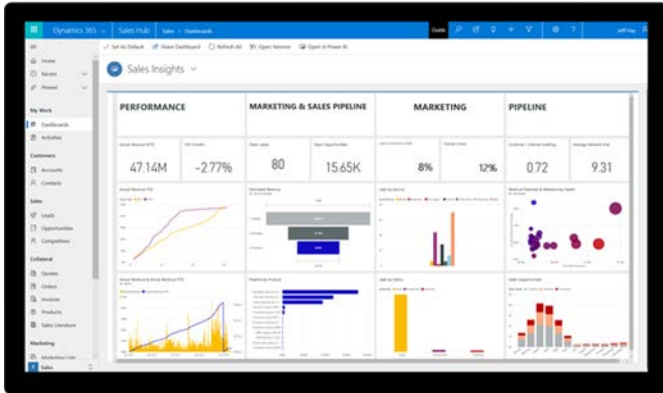
Colabore en acuerdos a través de funciones y geografía con información del cliente y uso compartido de documentos directamente desde Microsoft Teams, un centro moderno para chat, reuniones, documentos y aplicaciones comerciales.

Minimice la entrada manual de datos escaneando y convirtiendo tarjetas de presentación en nuevos registros en Dynamics 365

Optimice el flujo de trabajo con aplicaciones móviles modernas y herramientas familiares como Outlook que funcionan a la perfección con Dynamics 365

Reclute, incorpore y fortalezca su canal de socios. Brinde a los interesados una vista rápida con la gestión de relaciones

Acelere el desempeño de las ventas



Ayuda al gerente de ventas a impulsar el rendimiento con información sobre acuerdos, análisis de relaciones e inteligencia de conversación.

Descubra las necesidades emergentes de los clientes, la dinámica competitiva y las **tendencias del mercado** con conocimientos basados en inteligencia artificial.

Identifique de forma proactiva acuerdos en riesgo, obtenga visibilidad de las conversaciones y proporcione comentarios prácticos a través de herramientas de coaching integradas.

Dynamics 365

Transforma la forma de hacer negocios. Capture nuevas oportunidades en su organización, datos y procesos con Microsoft Dynamics 365: Aplicaciones empresariales inteligentes que lo ayudan a administrar y potenciar toda su empresa a la vez que atrae a los clientes.

Mejor juntos

- **Retail:** Dirija las operaciones minoristas y deleite a los clientes con experiencias de compra excepcionales.
- **Field Service:** Convierta las llamadas de servicio en una ventaja estratégica con una programación y servicios predictivos.
- **Customer Insights:** Obtenga información relevante para comprender mejor y relacionarse con los clientes.
- **Finance and Operations:** Proporcione escalabilidad global e inteligencia digital para ayudarlo a crecer a su ritmo.
- **Sales:** Convierta las relaciones en ingresos al incorporar la inteligencia digital en cada acuerdo.

Para obtener más información, visite: <https://atx.mx/contact/>

Este documento es sólo para fines informativos. MICROSOFT NO DA NINGUNA GARANTÍA, EXPLÍCITA, IMPLÍCITA O REGLAMENTARIA, A RESPECTO DE LAS INFORMACIONES CONTENIDAS EN ESTE DOCUMENTO. Algunos ejemplos son solo con fines de ilustración y son ficticios. No se tiene la intención de realizar o inferir ninguna asociación.