

Ficha de Producto

Aumenta tus ventas con el CRM líder en movilidad y Sage 200

Fideliza tu cartera y genera más oportunidades conectando Sage 200 con Sage Sales Management, el CRM de ventas con IA premiado por Apple y Gartner.



Datos clave de Sage 200 sincronizados.



Prepara y reporta visitas en segundos.

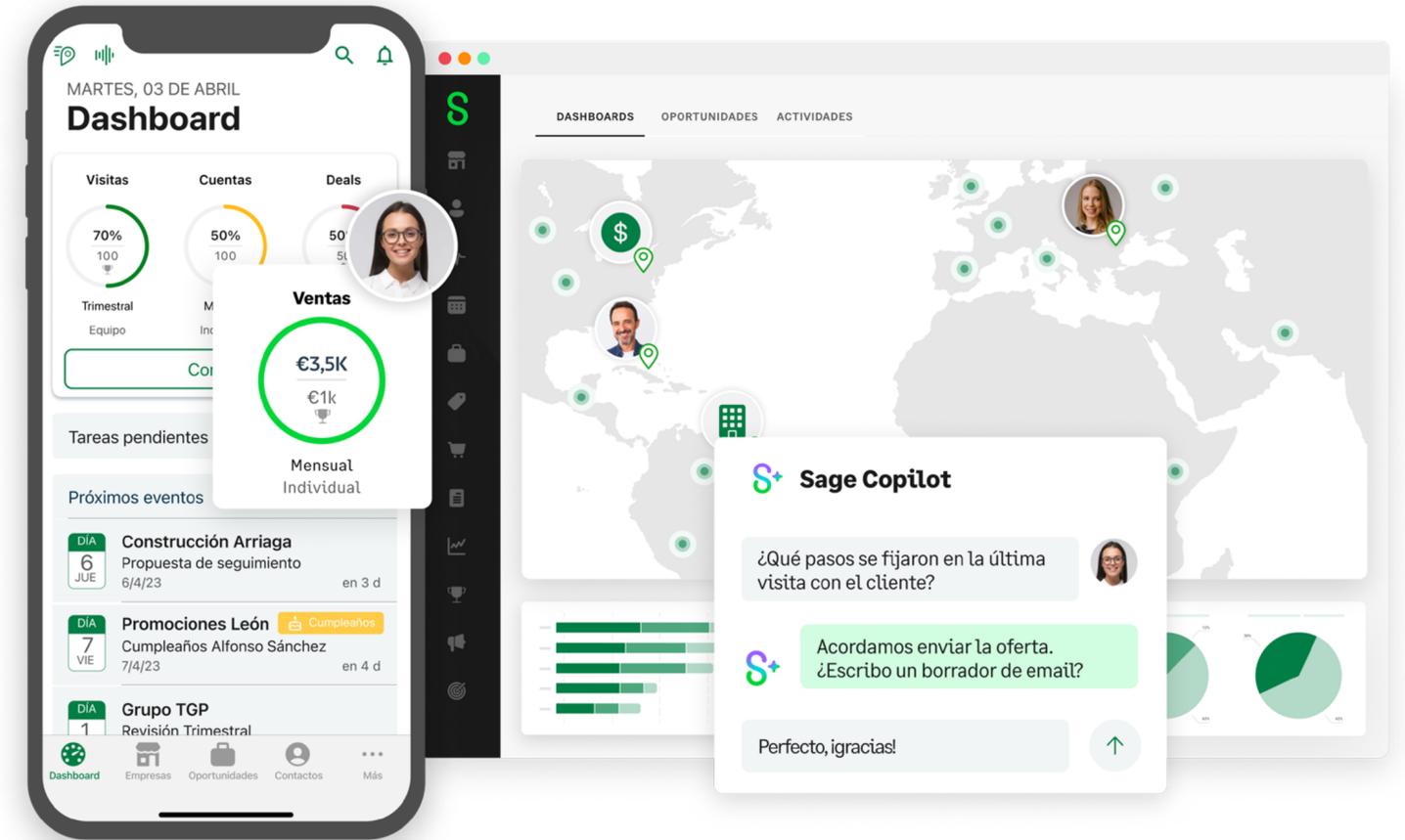


Gestiona oportunidades y pronostica ventas.



Genera y valida ofertas desde el móvil

Sage



Optimiza el rendimiento de tu equipo



Ahorra tiempo en tareas de reporte



Toma mejores decisiones comerciales

Todos los datos actualizados para triunfar en tus visitas

Con Sage Sales Management CRM obtienes información clave de tu cliente incluyendo los disponibles en Sage 200. Podrás crear y mantener actualizada tu cartera desde tu smartphone, sincronizando en tiempo real



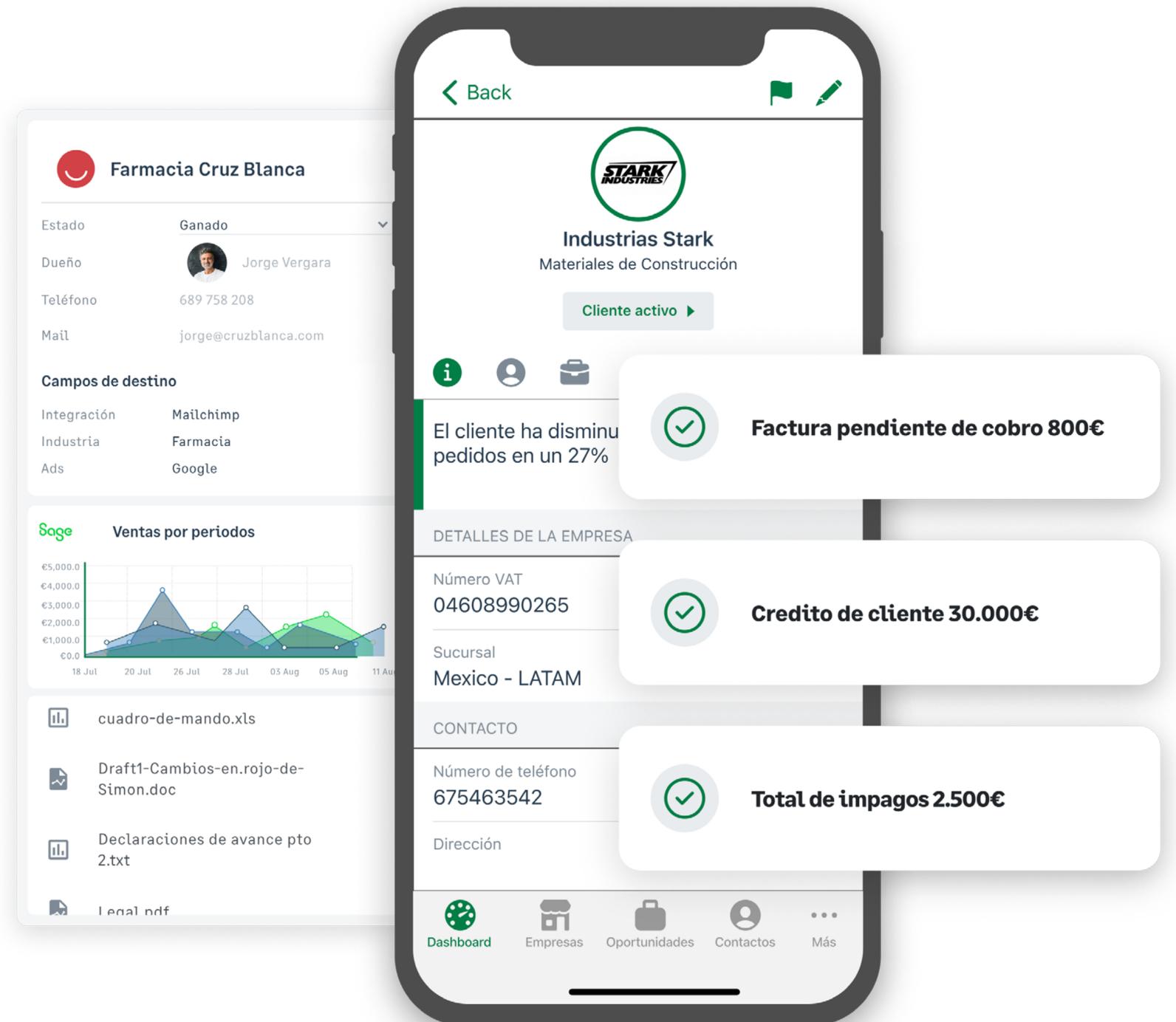
Cartera de clientes y potenciales.



Datos de Contactos.



Información financiera relevante.



Crea y valida tus Ofertas al instante con Sage Sales Managment y Sage 200

Ahora, con un solo toque en tu móvil, crea y valida ofertas a clientes activos y potenciales desde Sage Sales Managment. Sincroniza productos, precios y descuentos con Sage 200 en tiempo real.



Genera y valida y firma ofertas directamente en tu móvil.

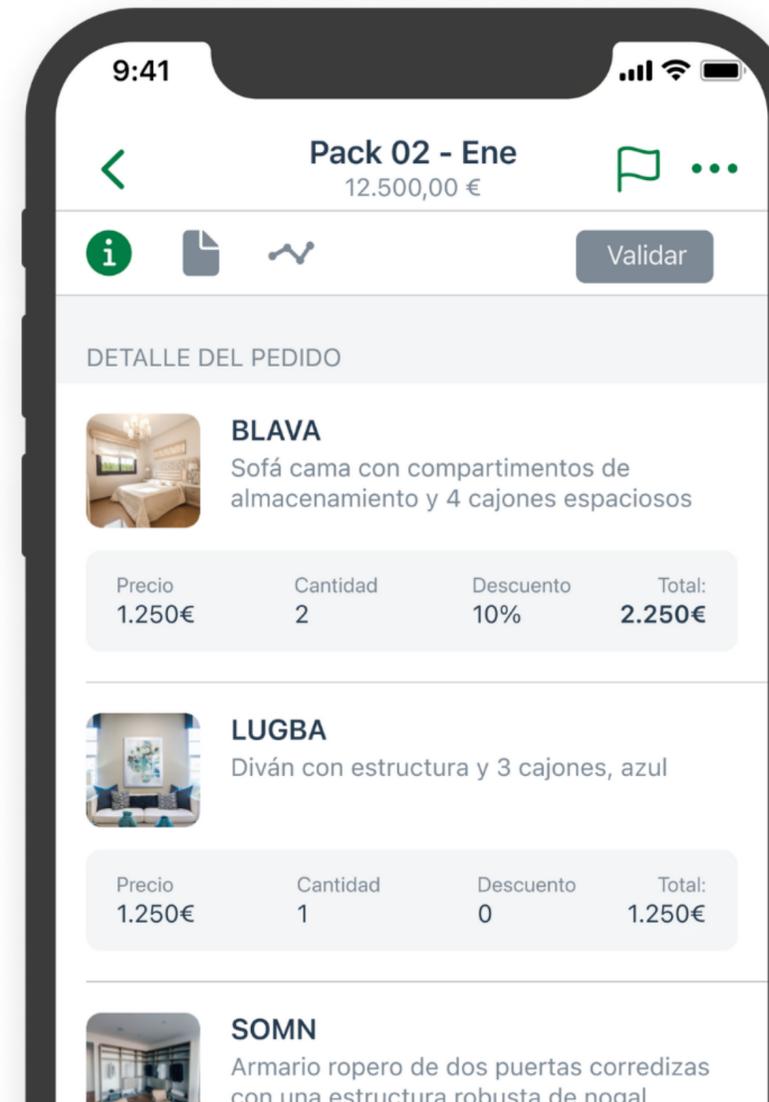


Sincroniza Productos, precios y descuentos con Sage 200.



Optimiza ventas y reduce errores desde cualquier lugar.

Sage



Registra la actividad con tus clientes de forma sencilla

Con Sage Copilot, la Inteligencia Artificial de Sage Sales Management integrada con Sage 200, ahorra tiempo y dedícalo a tareas que aceleren las próximas ventas..



Agenda y reporta reuniones mediante tu voz.



Recibe recomendaciones para agilizar tareas.

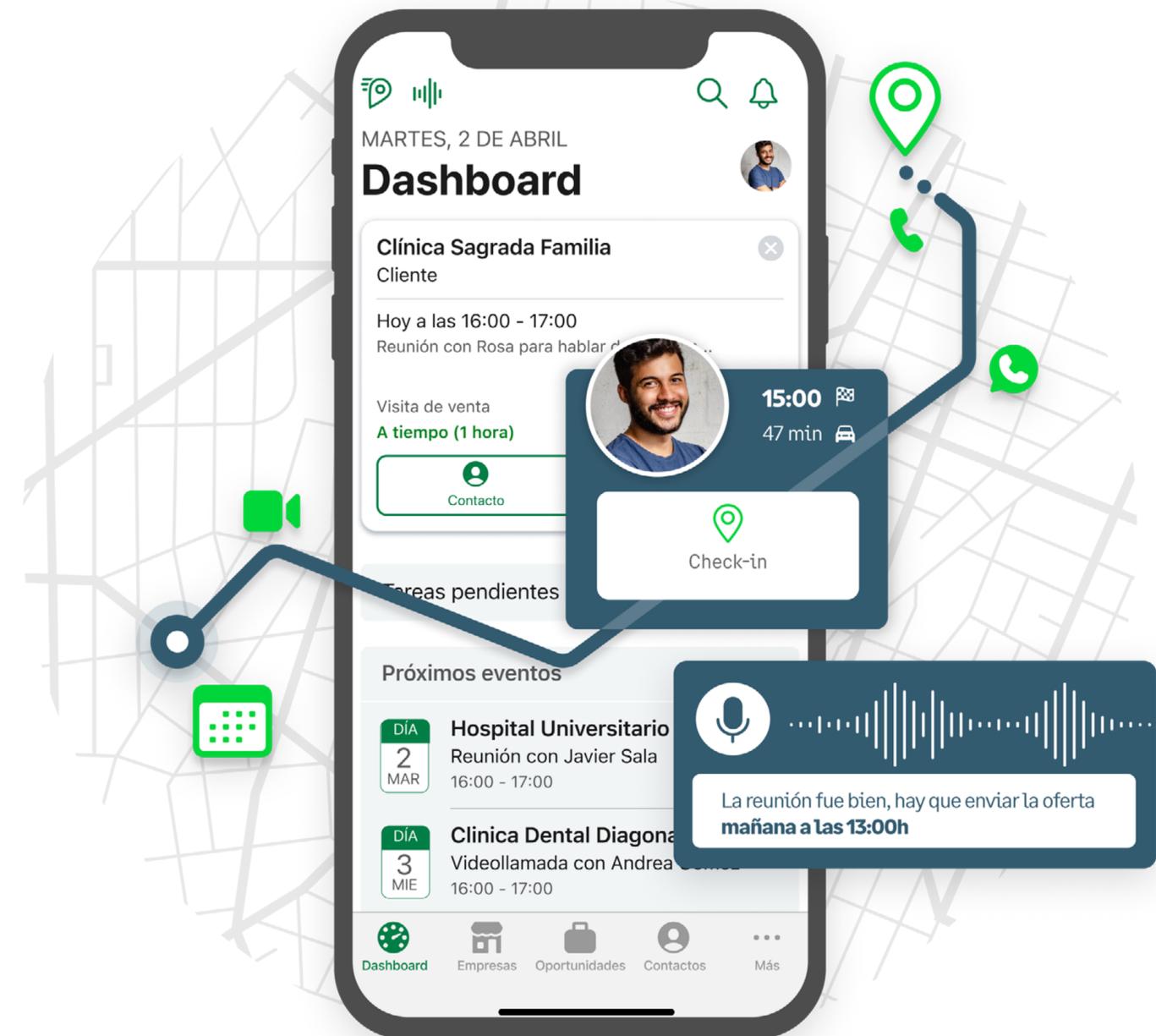


Optimiza tu ruta comercial diaria.



Consulta datos clave de tus clientes

Sage



Mantén a tus clientes y oportunidades bajo control

Visibilidad completa de tu equipo de ventas y su actividad comercial. Asigna recursos de forma eficiente y cambia tu estrategia en función del pronóstico de ventas.



Cientes activos y potenciales geolocalizados, y sincronizados con Sage 200.



Analiza la cobertura de cartera y fideliza a tus clientes.



Sigue el Pipeline de oportunidades y pronostica ventas.



Toda tu actividad comercial en un mismo lugar

Empieza con todos tus datos integrados de Clientes, Potenciales y Contactos de Sage 200. Centraliza las gestiones comerciales, emails, llamadas y calendario en un mismo lugar.



Consulta el histórico de visitas anteriores.



Visualiza el histórico de facturas y ofertas sincronizados.



Email y calendario integrados automáticamente.



Analiza evolución de ventas de tus clientes antes de las visitas

Sage

The image displays the Sage Sales Management interface. On the left, a desktop view shows a client profile for 'H-Pharma' with details like 'Estado: Ganado', 'Filtial: Dispositivos médicos', and 'Owner: Luis Robledo'. Below this is a 'Ventas por periodos' chart showing sales trends from July to August. On the right, a mobile dashboard view shows a notification: 'Cliente con un total de 850,00€ pendientes de cobro'. Below the notification is a 'Tareas pendientes' section with a red '1' indicator, and a 'Próximos eventos' section listing events like 'Bloomsbury & Co. Follow up proposal' and 'Walsh Group Bob Simons'.

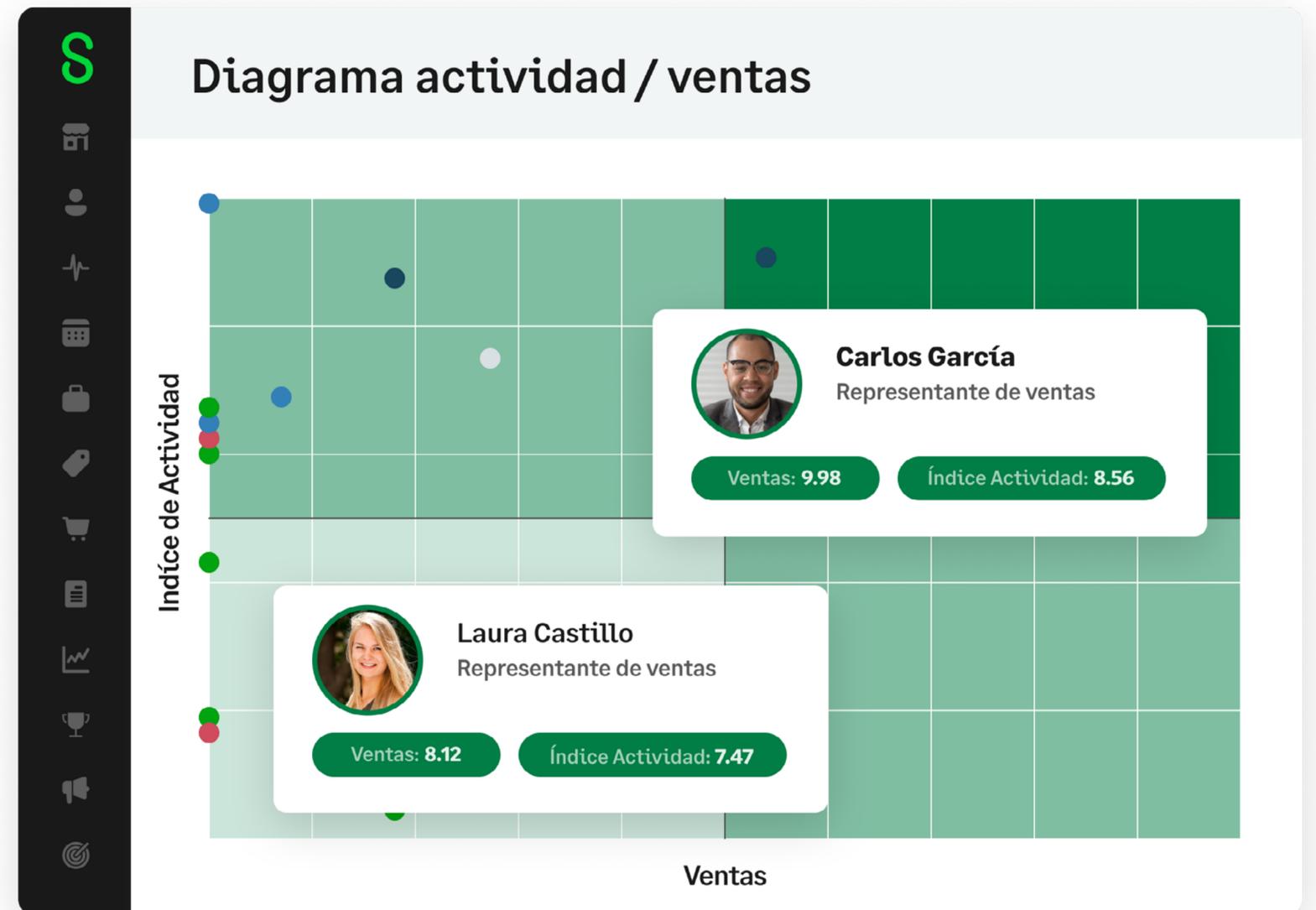
Analíticas de venta para tomar mejores decisiones

Obtén insights valiosos sobre el performance de tu equipo y sus objetivos de venta. Gana visibilidad sobre tus oportunidades y pon en marcha estrategias basadas en datos.

Diagrama de actividad y ventas de tu equipo comercial

Dashboard de facturación sincronizado con Sage 200

Análisis de oportunidades y productos más vendidos



Crea, planifica y ejecuta todas tus campañas de ventas en segundos

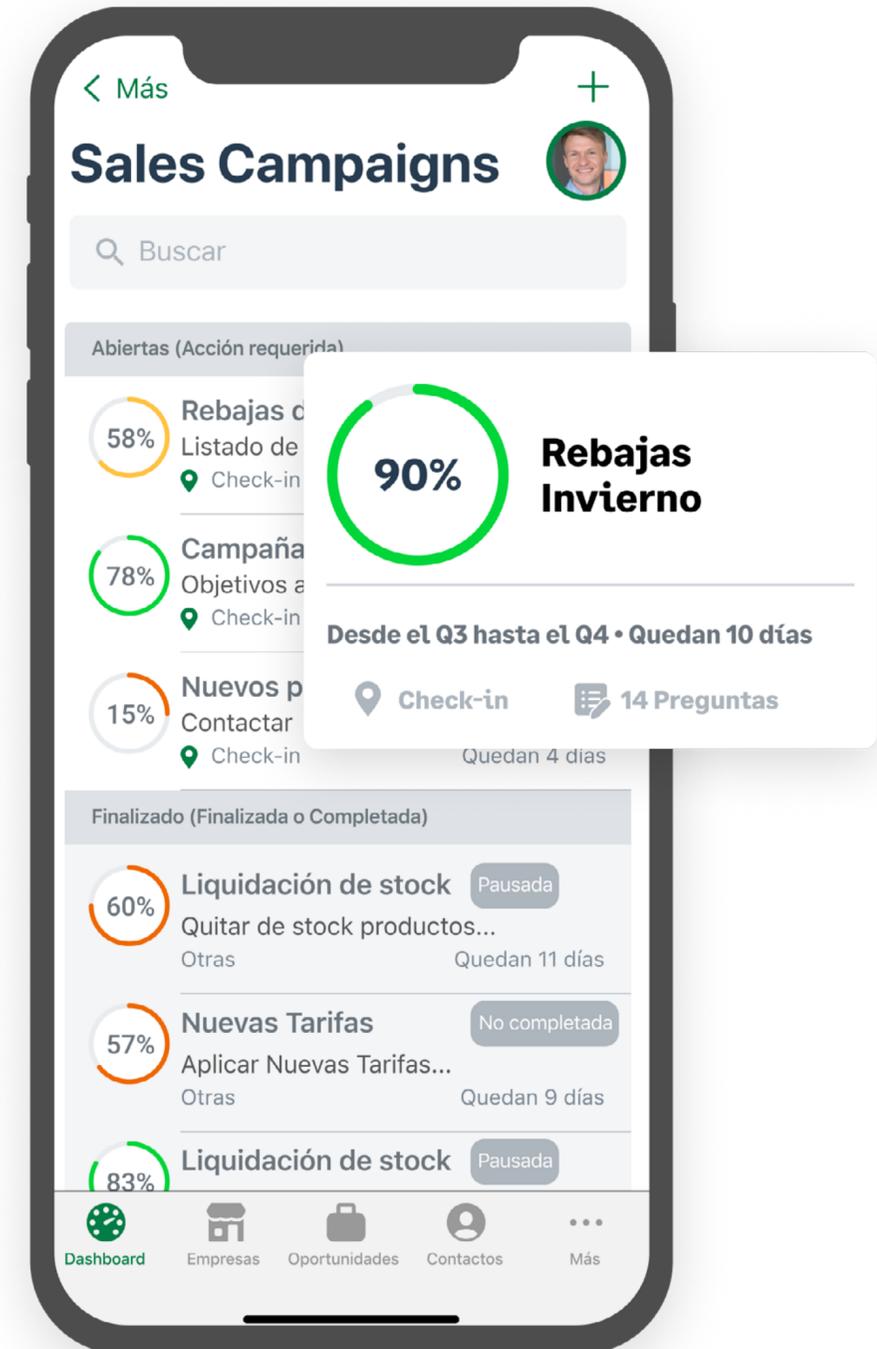
Aumenta la efectividad de tus acciones comerciales con campañas segmentadas sobre tus clientes y potenciales, sincronizados con SAGE 200.

Descubre si se está contactando a los clientes, cómo están reaccionando a tus campañas y utiliza los datos para impulsar acciones que garanticen el éxito identificando los puntos fuertes y débiles.

Segmenta tu cartera e inicia una campaña para cualquier objetivo empresarial

Personaliza campañas con encuestas simples para los representantes de ventas

Monitoriza los resultados en tiempo real y toma medidas para garantizar el éxito



Beneficios de la integración

Sage 200 con CRM Sage Sales Management

Funcionalidades de la integración

- ✓ Proceso auto de conexión y sincronización de clientes y potenciales
- ✓ Integración automática
- ✓ Integración unidireccional de los siguientes puntos:
 - » Catálogos de artículos
 - » Datos de la Consulta de Riesgo
 - » Líneas de facturas
 - » Reglas de negocio
- ✓ Integración bidireccional de los siguientes puntos:
 - » Vendedores
 - » Clientes activos y potenciales
 - » Contactos
 - » Ofertas

Sage

Importación de datos a Sage Sales Management

Sage

Selección de usuarios

Selecciona aquellos vendedores que van a contar como usuarios de Sage Sales Management. En este caso, es necesario tener en cuenta:

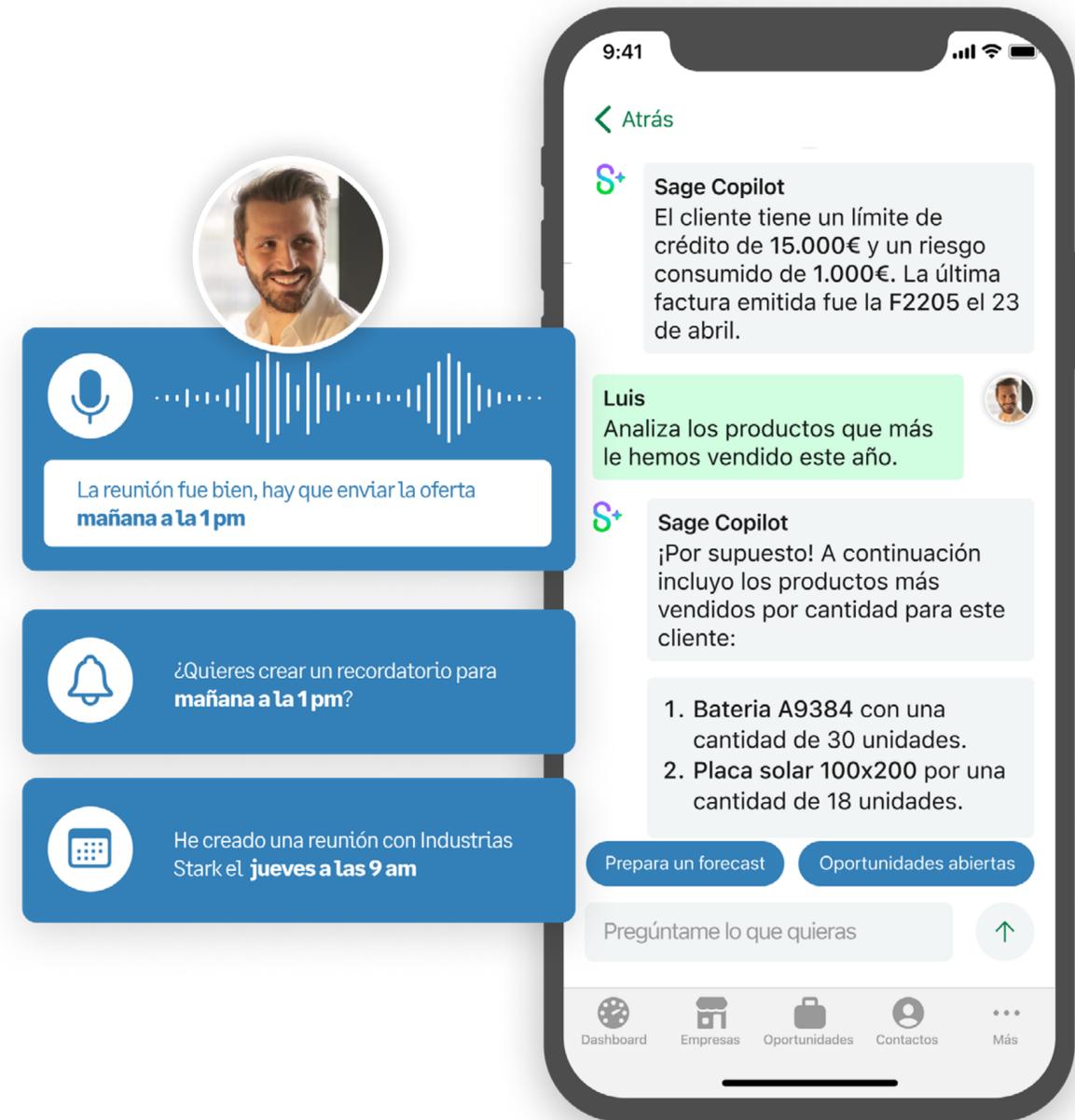
- Se enviará un email a estos usuarios para que puedan configurar su contraseña de acceso.
- También nos servirá para asociar los clientes creados al vendedor correspondiente, en su derecho, se asociarán al Supervisor.

<input type="checkbox"/>	Tipo de usuario	Nombre	Email	Teléfono
<input type="checkbox"/>	Admin	Juan Martínez	martinez.j@gmail.com	682487261
<input type="checkbox"/>	Sales Rep	Marcos Sánchez del Campo	sanchez-m@wonkas.com	965298164
<input type="checkbox"/>	Sales Rep	Lucía Luque Prados	lucia.lp@netfx.es	961835623
<input type="checkbox"/>	Sales Rep	Marta Casanovas	marta.casanovas@gmail.com	692765391
<input type="checkbox"/>		Javier Torra González	atencioncliente@motorp.net	672543003
<input type="checkbox"/>		Carles Ruiz Blanco	ruiz.blanco@gmail.com	697254337
<input type="checkbox"/>		Gustavo López Cruz	gustavo_lopez@hotmail.com	937230196
<input type="checkbox"/>		John Gutierrez Marco	gutierrez.j@saels.com	651905892

Inteligencia Artificial de Ventas integrada con Sage 200

Sage Copilot te ayudará a tomar decisiones más informadas y adecuadas a la situación actual de tus clientes. Profundiza sobre datos de ventas de Sage 200 combinados con tu actividad comercial.

- ✓ Entiende la situación actual de tus clientes en segundos, con información relevante, ordenada y priorizada
- ✓ Interactúa con Sage Copilot por Chat:
 - » Pregunta por resultados de ventas, productos más vendidos, pedidos asociados o últimas interacciones
 - » Mejora tus ratios de venta y cross-selling, anticipándote a las necesidades de tus clientes
 - » Planifica tus siguientes pasos y cierra ventas más rápidas con sugerencias de acción en contexto
 - » Reduce al mínimo el tiempo de reporting con gráficos descargables desde el chat
- ✓ Resume cadenas de correo extensas, y continua la conversación en contexto de los datos de venta o actividad de tu cliente



Beneficios de la integración

- ✓ Evitar errores en la sincronización de datos
- ✓ Todo integrado, sincronización bidireccional, los datos pasan de Sage 200 al CRM y viceversa
- ✓ Consulta la información de tus clientes desde cualquier lugar
- ✓ Sincroniza tu calendario
- ✓ Visibilidad de tu actividad comercial aumentando la efectividad de la actividad y por tanto aumenta tus ventas
- ✓ Agiliza tus visitas
- ✓ Crea confianza a tus clientes conociendo su situación en cualquier momento, desde el móvil o la Tablet
- ✓ Muestra el catálogo de forma profesional desde una Tablet con toda la información actualizada al momento
- ✓ Consulta las últimas facturas de tus clientes
- ✓ Gestiona las oportunidades y seguimiento de las ventas
- ✓ Consulta evoluciones de venta por artículos y por cliente, mejorando el cross-selling.

- ✓ Compara actividad comercial y ventas de tu equipo de manera dinámica
- ✓ Mantén actualizada tu cartera: agenda nuevos interlocutores y potenciales durante la visita, hacia Sage 200

Mejora ratio de conversión de potenciales, regístralos de manera ágil y sincronízalos con a Sage 200

- ✓ Si cierras la venta, crea la oferta desde tu móvil y se enviará automáticamente a Sage 200 para gestionar el pedido de tu cliente
- ✓ Agiliza el proceso de envío de los productos a tus clientes, mejora su experiencia, clientes mas satisfechos gracias a una gestión mas eficaz

Datos de riesgo

Ejemplo de datos de riesgo integrados de Sage 200 en Sage Sales Management

Campos personalizados	
Facturas pendientes de cobro	17.473,02 €
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	9.196,33 €
Total de impagos	2.666,94 €
Efectos impagados (4315)	17.779,57 €
Total pendiente de Cobro	44.448,92 €
Límite de Crédito	53.300,00 €
Crédito disponible	8.851,08 €

DATOS RIESGO SAGE 200	
Pedidos pendientes de servir	50.200,00 €
Albaranes pendientes de facturar	29.529,41 €
Facturas pendientes de contabilizar	22.714,93 €
Facturas pendientes de cobro	17.473,02 €
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	9.196,33 €

¿Por qué Sage Sales Management CRM?

Empieza con todos tus datos integrados de Clientes y Contactos de Sage 200. Centraliza las gestiones comerciales, emails, llamadas y calendario en un mismo lugar.

90%

del Equipo Comercial
lo utiliza cada día

+25%

Aumento de la actividad
comercial

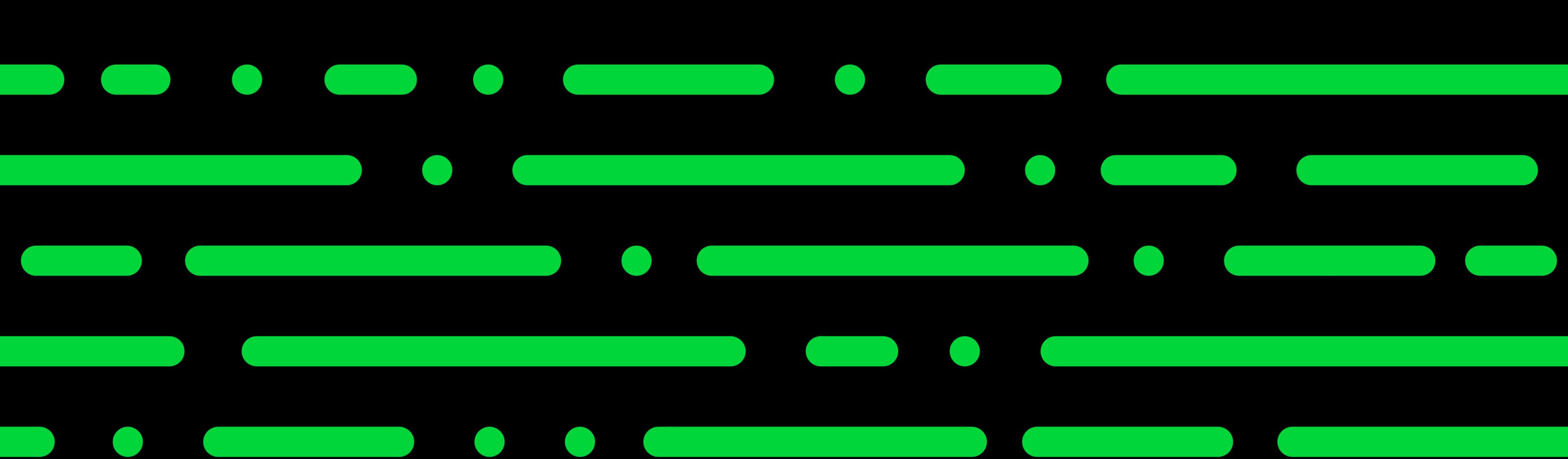
+40%

Mejora de la calidad
de la información

+1600 clientes en todo el mundo

Sage Sales Management es el CRM de ventas nº1 del mercado hispanohablante.





Sage España
Avenida de Europa 19
28108 Madrid
[Sage.com/es](https://www.sage.com/es)



Sage

©2025 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.