



Pourquoi les équipes commerciales font confiance à Dropbox

Pour qu'une équipe commerciale puisse atteindre ses objectifs, il est primordial qu'elle dispose d'une solution simple et intuitive pour collaborer. Dropbox Business rationalise chaque étape du processus de vente. Ainsi, les commerciaux peuvent conclure plus rapidement la vente et proposer au client une expérience d'achat plus fluide. Qu'il s'agisse de partager une démonstration produit ou de faire signer un contrat, la technologie de collaboration sécurisée de Dropbox Business accompagne le développement de vos activités.

Plus de 300 000

intégrations avec des applications

Avec la plateforme Dropbox, les outils favoris de votre équipe sont encore plus puissants.

Gestion de la relation client



Contrats



Conférence



E-mail



Donnez plus d'autonomie à vos collaborateurs mobiles

- Les commerciaux ont accès sur le terrain aux documents importants à partir de n'importe quel appareil, sans les habituels freins techniques. Grâce au mode hors ligne, ils gardent leurs documents importants à portée de main, même dans les endroits les plus reculés.
- Avec les dossiers partagés, vous pouvez mettre les dernières informations sur les produits, les promotions et les ressources marketing à la disposition de vos commerciaux aux quatre coins de la planète, et ce, de façon instantanée. Les mises à jour hebdomadaires et les références de stock sont synchronisées automatiquement sur leurs appareils.
- Grâce à l'intégration Dropbox/Salesforce, les commerciaux peuvent associer des fichiers indispensables à des comptes, des opportunités, des prospects et des objets personnalisés. Ils peuvent aussi partager des fichiers avec des utilisateurs internes ou externes via Chatter, et y accéder en déplacement via Salesforce1.

Optimisez les cycles de vente en interne

- Les commerciaux peuvent organiser et suivre les commandes, les dates de début et les échéances, les promotions et les recettes en stockant des rapports et des feuilles de calcul dans Dropbox.
- Les dossiers partagés Dropbox fluidifient les opérations de modification et d'approbation des propositions, l'élaboration d'argumentaires de vente et la finalisation des contrats. Les intégrations avec DocuSign et Adobe EchoSign vous permettent d'accélérer encore davantage la signature des contrats.

Améliorez l'expérience client

- Les commerciaux peuvent utiliser des liens partagés pour envoyer facilement des propositions, des présentations et des documents aux prospects. Avec plus de 300 millions d'utilisateurs à travers le monde et son interface intuitive, Dropbox vous permet de proposer une expérience simple à tous vos clients.
- Les responsables de compte peuvent configurer des dossiers partagés pour gérer l'intégration du client et ajouter de nouvelles ressources tout au long du cycle de vie de la relation client.