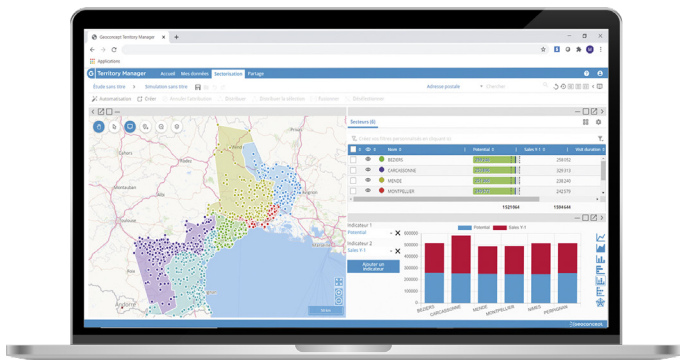




Territory Manager

Votre équipe commerciale évolue ? Un pic d'activité vous oblige à revoir la répartition des charges entre vos techniciens ? Vos livreurs se croisent sur la route ?

Êtes-vous sûr d'avoir la sectorisation optimale adaptée à vos besoins ?



Geoconcept Territory Manager, la solution cloud pour répartir équitablement l'activité, les équipes et les ressources !

Geoconcept Territory Manager est une **solution web de sectorisation géographique** qui permet aux responsables commerciaux, aux planificateurs et aux décideurs de définir des stratégies omnicanal performantes : objectifs commerciaux équilibrés, couverture de marché optimale et productivité améliorée des équipes terrain.

Geoconcept Territory Manager est LA solution pour mieux s'organiser sur le terrain :



simple à utiliser

prise en main immédiate,
interface intuitive,
aide en ligne



100% cloud

pas d'installation, mises à
jour automatiques,
vos données sécurisées



adaptée à votre métier

secteurs commerciaux,
zones de livraison,
secteurs d'intervention



rentable

affectation optimale des
équipes et des ressources,
meilleure productivité

Geoconcept Territory Manager, la sectorisation simplement.

Définissez des secteurs équilibrés, réalistes et rentables en seulement 3 étapes !

consultation, sélection et édition facilitées des données

différents modes de représentation

import des données par glisser-déposer ou depuis le cloud

Déposer le fichier ici

Importer à partir de... Sélectionner un fichier ou une feuille de calcul sur le cloud

Données d'exemple

Un fichier (Excel...)

Feuilles

Ajouter

diffusion des résultats en un clic

graphiques dynamiques

paramétrage de la sectorisation automatique

secteurs après optimisation

couverture optimale, meilleure productivité

affectation automatique ou manuelle, création ou suppression de secteurs

Paramétrage de la sectorisation automatique

As plus pratique

Équilibrer les sites

Équilibrage des points

Nombre de secteurs

Équilibrer les secteurs selon

Le nombre de points

Priorité de sectorisation

Temps de type

Un indicateur

Potential

Compacité

Équilibrage

Secteurs 60

Nom	Potential
BEZIER	252766
CARCASSONNE	260388
MONTPELLIER	248234
NIMES	260012
PERPIGNAN	251358

4 lignes sélectionnées

BEZIER CARCASSONNE PERPIGNAN

L'amélioration des business process en 3 étapes :

1 Représenter son organisation

visualiser la répartition géographique existante de l'activité, des équipes et des ressources : clients, agences, points de vente, dépôts, zones d'affectation...

2 Comprendre son organisation

identifier les déséquilibres qui menacent l'atteinte des objectifs : secteurs trop étendus géographiquement, potentiel non équitable, clients non couverts...

3 Optimiser son organisation

équilibrer automatiquement les secteurs (charge de travail, quantités à livrer, volume de CA potentiel...), adapter les objectifs et anticiper les changements.