



## GESTION VENDEDORES

### Principales ventajas

**Permite monitorear el funcionamiento del área comercial en tiempo real:** El Tablero se nutre de los datos del sistema de gestión (ERP) y son transformados en indicadores que están alineados con la Estrategia de la Organización.

**Alta disponibilidad:** Solo se necesita una conexión a Internet y un navegador. Soporta distintas plataformas: Pc, Notebooks, Tablets o Smartphones.

**Simple de usar:** Está pensado para directivos y orientado a la toma de decisiones, no se requiere ningún conocimiento técnico, es muy sencillo de usar e interpretar.

**Alto grado de seguridad:** El sistema está diseñado para que solo usuarios con permisos puedan acceder a la información.

### Resumen de indicadores

Se debe seleccionar el Periodo a Consultar y el Vendedor y luego se muestran todos los indicadores por Vendedor.

### Ventas por vendedor con seguimiento de objetivos

Muestra el total de ventas por vendedor con un indicador grafico indicando si el vendedor está cumpliendo con el objetivo de venta mensual (Rojo poco Incumplido, Amarillo Incumplido, Verde Cumplido). Los objetivos son registrados por el Gerente de Ventas para cada vendedor.



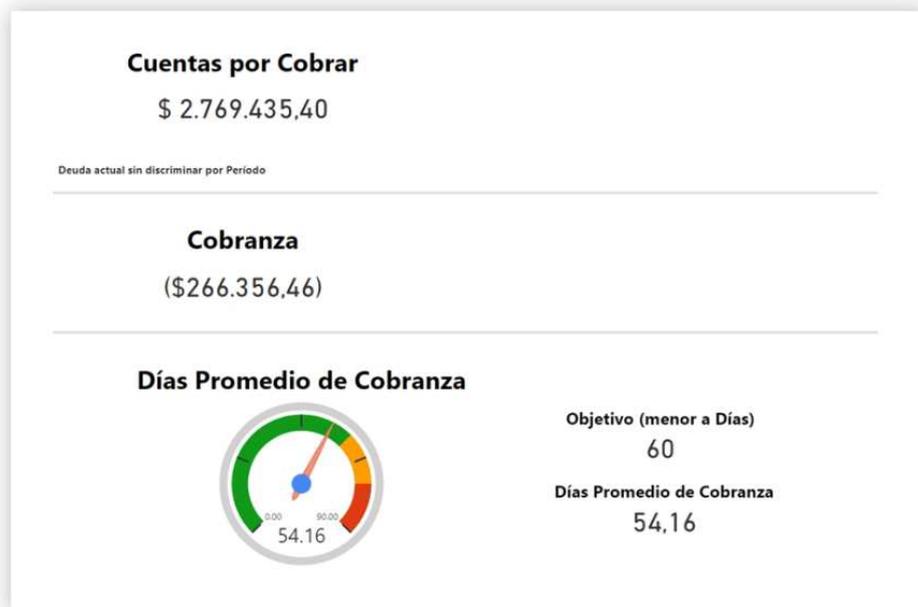
## Indicadores de cuentas a cobrar y cobranzas

**Cuentas a Cobrar del Vendedor:** Muestra la deuda de los Clientes que tiene el Vendedor.

**Cobranza:** Indica la sumatoria de los recibos realizados en el periodo.

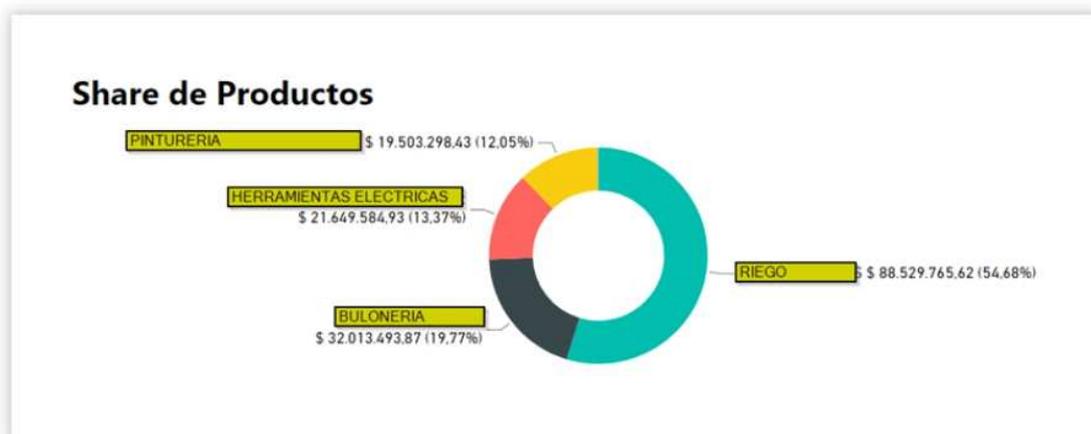
**Días Promedio de Cobranza del Vendedor:** Se obtiene a partir del plazo de cobranza ponderando todos los medios de pago (Efectivo, Valores, Transferencia)

**Reloj indicador de días promedio de Cobranza:** Verde indica que esta dentro de los días objetivo de la empresa, Rojo indica que esta fuera de los plazos de cobranza.



## Participación de ventas por tipos de producto

Muestra por Rubro el importe y % de las ventas del Vendedor.



## Rentabilidad

Indica la rentabilidad de los productos vendidos del Vendedor.



## Indicadores generales del vendedor

- **Cientes Activos:** Son los Clientes de la cartera del vendedor con frecuencia de compra.
- **Cientes con Compras:** Cantidad de Clientes que compraron en el periodo.
- **Cientes sin Compras:** Cantidad de Clientes que no compraron en el periodo.
- **Eficacia:** Es un % que mide las ventas concretadas en clientes sobre el total de clientes asignados al vendedor.
- **Cientes nuevos:** Es la cantidad de Clientes nuevos que creo el vendedor en el periodo



## Informe de clientes del vendedor

Muestra información relevante de todos los Clientes del vendedor para asistirlo en la toma de decisiones como la facturación, las cuentas a cobrar por Cliente, día promedio de cobranza, Riesgo Crediticio y share de productos.

Perspectiva Mensual Detallada por Cliente						
Cliente	Venta	Cuentas a Cobrar	Cobranza	Días Promedio Cobranza	RiesgoCrediticio	Share de Productos
CCA SRL 325	\$ 1.936.583,47	\$ 119.012,50	-734.556,65	66,38	Normal	TOOLS 71,99% ULTIMATE 11,51% EL
R. OMAR 3035	\$ 1.421.030,55	\$ -4.931,36			Normal	TOOLS 19,04% ULTIMATE 47,86% EL
1909	\$ 296.579,30	\$ 421.365,11			Riesgo Bajo	TOOLS 83,89% ELECTRIC 11,35% OT
EDUARDO 831	\$ 250.962,03	\$ 192.288,55	-216.088,00	38,00	Normal	TOOLS 74% ULTIMATE 26%
ORGE RUBEN 2699	\$ 223.610,77	\$ 610.341,10	-233.378,00	59,00	Riesgo Bajo	TOOLS 34,45% ULTIMATE 48,17% EL
EDAD ANONIMA 3567	\$ 210.111,42				Normal	TOOLS 68,77% ULTIMATE 15,95% EL
JUIEL 3718	\$ 200.350,00		-352.179,11	20,15	Normal	OTROS 100%
SIERRAS S.A. 1524	\$ 172.738,31	\$ 342.776,38			Riesgo Bajo	TOOLS 95,24% OTROS 4,76%
AUDELINO 3047	\$ 162.296,43	\$ 159.721,60	-384.343,64	70,00	Riesgo Bajo	TOOLS 95,24% OTROS 4,76%
ID GABRIEL 2307	\$ 147.301,48		-93.951,00	72,00	Normal	TOOLS 47,83% ELECTRIC 47,41% OT
R. L. 2252	\$ 138.896,35	\$ 360.955,33			Riesgo Bajo	ELECTRIC 95,24% OTROS 4,76%
TIGRE SAS 2442	\$ 123.252,31	\$ 138.987,51			Normal	TOOLS 96,15% OTROS 3,85%

## Informe detallado de clientes que aún no compraron

Indica Clientes no están realizando compras para que el vendedor realice acciones para concretar ventas.

Detalle de Clientes Sin Compra	
CodCliente	RazonSocial
94	AGUILAR ELDO ARMANDO
214	GARCIA VICTOR,GABRIEL
905	VALLEJOS ROBERTO SANTOS
1553	CORRALON EL FARO S R L
1583	CEMBORAIN VICTOR HUGO
1623	TERENZANO, EDGARDO CEFERINO
1710	BUFIL SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
1952	BOGARIN, ELVA RUFINA
1953	ZUGASTI ZAGAME, LUCAS NAHUEL

Información disponible sólo para los últimos 3 periodos (excluye cuentas cerradas y suspendidas)

## Tecnología

La aplicación está desarrollada con la herramienta POWER BI de Microsoft.

## Accesibilidad

Acceso desde cualquier dispositivo Computadora, Tablet, Móvil con conectividad a Internet (Computadora con Navegador Web, Movil Android – Apple).

