

医药销售人员管理方案，医药行业业务员管理软件

产品名称	医药销售人员管理方案，医药行业业务员管理软件
公司名称	北京万特锐科技有限公司
价格	25.00/月
规格参数	品牌:企效通
公司地址	石家庄和平路7号
联系电话	0311-85521710

产品详情

医药销售人员拜访客户和货品数据情况，如何才能使管理者更加详细的掌控？

医药销售人员利用职务之便，往往兼职多家医药公司，如何防止？

医药销售人员，出差频繁，差旅费用虚报情况严重，但却难以核查？

医药销售人员开完晨会后，回家睡觉或干私事的情况非常严重，如何杜绝？

医药销售人员的工作进度和工作效果难以及时了解，如何使它们达到最佳工作状态？

如何建立高效及时的沟通平台，保证销售政策的执行？

由于销售人员遍及全国各地，企业存在的销售管理问题几乎成为医药行业所有企业的通病：销售人员工作难以控制，平时报表中老客户的维护与新客户的开发都做得很好，但季度、半年、年度总结时却发现各项指标都达不到公司要求，报表水分比较多。（2）兼职现象比较普遍，尤其是远离公司驻地的人员，这使公司发展战略、产品开发、竞争策略等一系列与公司业务有关的信息很容易被竞争对手知晓。（3）外出销售人员在差旅费报销控制上是一个很大的难题，销售人员实际工作与费用支出到底是否合理，难以说清。（4）公司制定的销售指标不能按时完成，到底是指标制定的不合理？业务员工作不努力？还是公司制定的战略或策略从一开始就是错误的？最后谁来负责？往往是一本糊涂账。

使用北京万特锐科技的外勤人员管理系统-

企效通，该平台可以帮助企业轻松管理全国各地销售人员，迅速使以上难题一一化解：通过平台的轨迹查询和考勤报表我们能清楚知道业务员对各类客户拜访次数和时间，报表水分被轻易挤出。若业务员有兼职，他必将定期到兼职企业去，他的日常轨迹将在平台显示出来，企业可将脚踏两只船的员清除出公司销售队伍，防患于未然。销售费用真假难辨，使用定位平台就能将其日常活动情况与其费用支出进行对照，实现工作与支出匹配。通过研究业务员日常工作情况，能将业务员对老客户的维护情况及对新客户的开发进行统计分析，及时发现以前工作计划及考核指标中的问题，进行相应调整，公司指标制定更科学合理。