



Transformez vos relations en chiffre d'affaires

Microsoft Dynamics 365 for Sales

Nom

Titre



SFA à Seller Empowered Engagement

Gestion des commerciaux



Le commercial est centré sur le client

Alignement des ventes et du marketing



Connaissance du cycle de vie du client

Systeme d'API fragmenté, de données isolées et d'activités déconnectées



Une plateforme d'engagement basée sur des données, des recommandations et des actions organisées

Pourquoi l'engagement compte pour les clients ?

Les clients pensent que les commerciaux fournissent l'expérience et les connaissances

Solution adaptée
à des besoins
spécifiques

65%

Répond à des
questions
spécifiques

72%

Pensent que
l'investissement en
temps de l'acheteur
est bien utilisé

44%



76%

Agissent en tant que
conseiller en qui ils
peuvent avoir
confiance

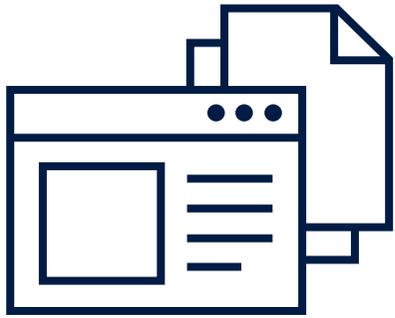
61%

Partagent des
recommandations et
des connaissances
utiles

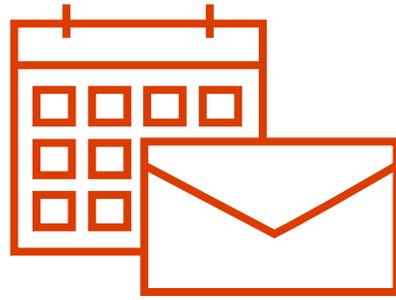
72%

Adaptent le contenu et
l'expérience d'achat

Des outils, des données et des procédures déconnectés



CRM

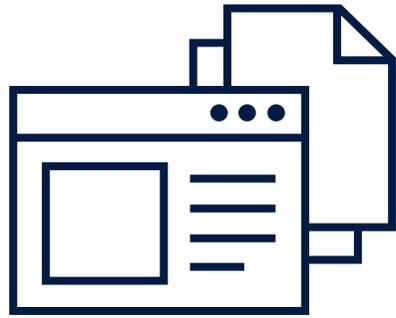


Productivité & emails

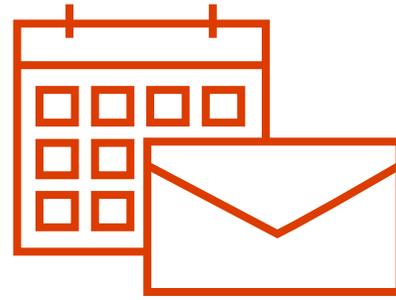


Réseaux sociaux

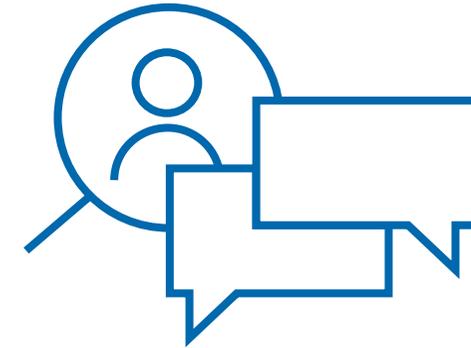
Rassembler les données relationnelles



Dynamics 365 for Sales



Office 365

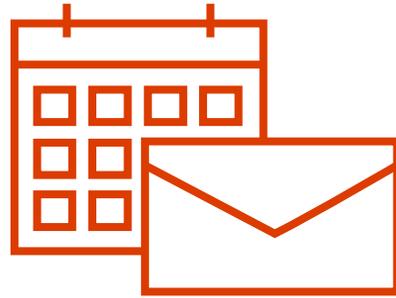


LinkedIn Sales Navigator



ynamics 365
for Sales

Office 365



LinkedIn
Navigation

Unifier l'expérience du commercial



Capitaliser sur des données exploitables

L'état des relations est en hausse en fonction de l'engagement



Votre collègue peut vous présenter à votre nouveau client

Des recommandations de contenus pour vos clients



Microsoft
Dynamics 365
for Sales



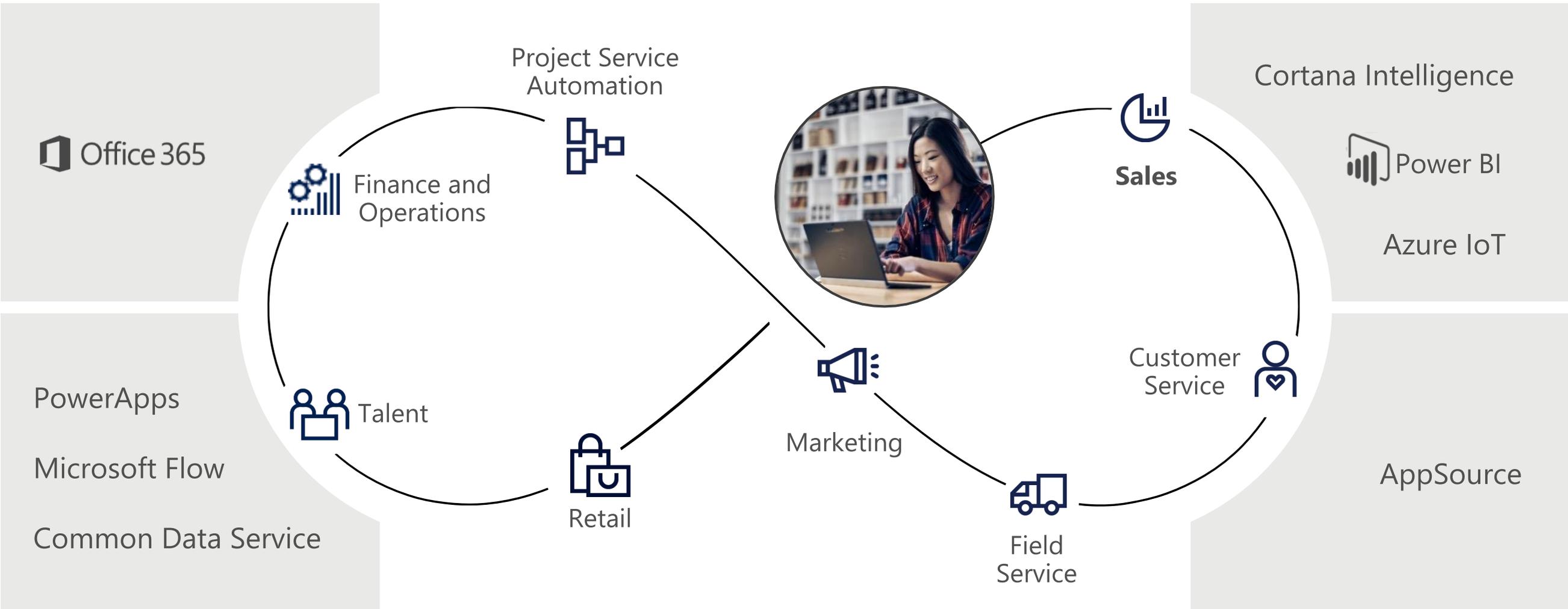
Alerte ! Votre contact privilégié a quitté l'entreprise

Vous avez une réunion à venir avec votre client



Un prospect a interagi avec votre email

Microsoft Dynamics 365



Office 365

Finance and Operations

Project Service Automation

Sales

Cortana Intelligence

Power BI

Azure IoT

PowerApps

Microsoft Flow

Common Data Service

Talent

Retail

Marketing

Customer Service

AppSource

Field Service

*Brought to you by Adobe Marketing Cloud

Dynamics 365 for Sales

Donner les moyens aux commerciaux d'établir une meilleure relation avec leurs clients

Données exploitables

Performances commerciales

Client



Données exploitables

Concentrez-vous sur les bons prospects

Etablissez un scoring prédictif des leads* pour aider les commerciaux à trouver et prioriser les prospects les plus susceptibles d'acheter.

Trouvez toutes les parties prenantes

Réduisez le cycle de vente en améliorant la structure de l'équipe d'achat et en détectant de nouveaux décideurs.

Atteignez au mieux chaque client

Trouvez des moyens pour vous connecter à un réseau plus large basé sur votre propre réseau et sur le réseau de vos collègues.

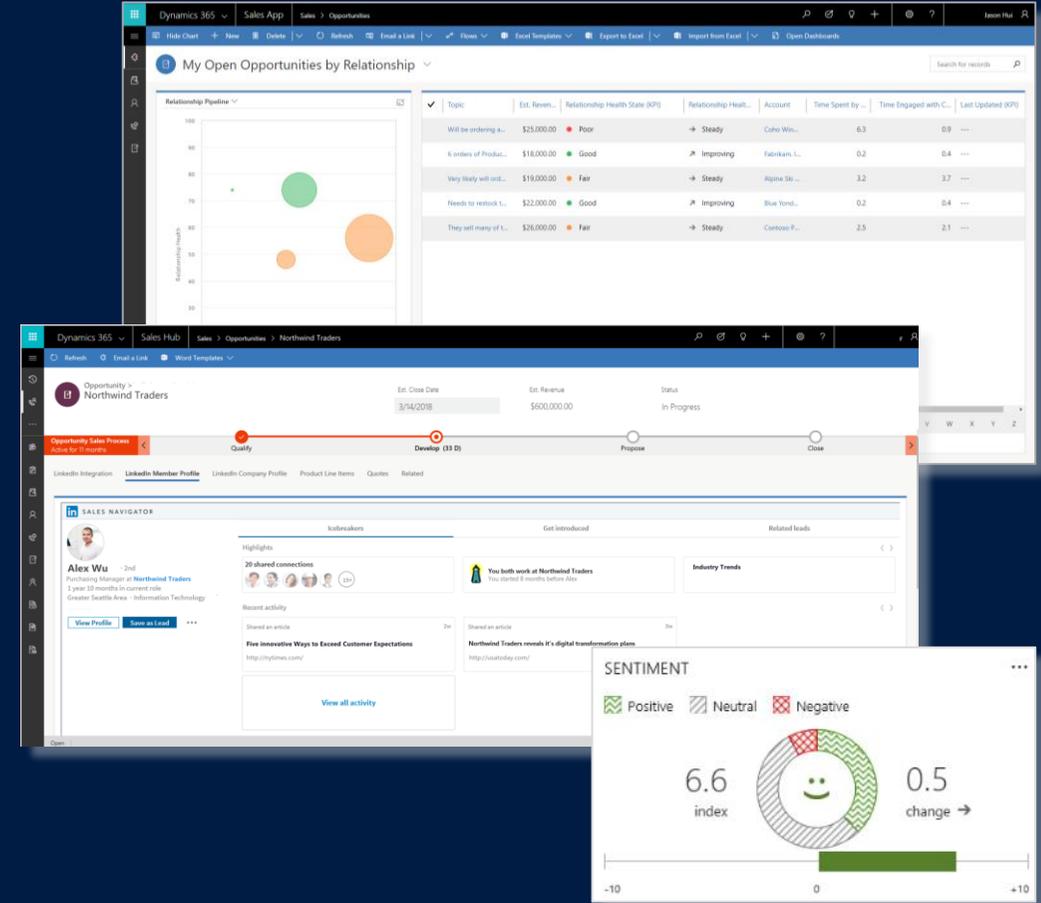
Identifiez les risques et les opportunités

Obtenez une image claire sur chaque client avec un score de l'état de la relation*, calculé à partir des données CRM, des emails et des réseaux sociaux.

Gardez un œil sur les tendances

Découvrez ce que pensent les clients grâce à l'intelligence sociale qui révèle le sentiment social et identifie les menaces concurrentielles.

* Relationship health score fait parti de Relationship analytics. Relationship analytics et le scoring de lead prédictif font maintenant parti de Dynamics 365 for Sales insights add-on (Aperçu)



Des ventes relationnelles

Comprenez vos clients et leurs besoins

Anticipez les besoins de vos clients grâce à des signaux provenant des médias sociaux, des changements de travail, et des dernières actualités.

Anticipez la prochaine étape

Renforcez vos relations avec des interactions personnalisées et pertinentes basées sur l'intelligence intégrée*.

Impliquez vos clients

Trouvez des opportunités et cultivez vos relations en rejoignant des conversations sociales pertinentes et en partageant du contenu basé sur l'intelligence.

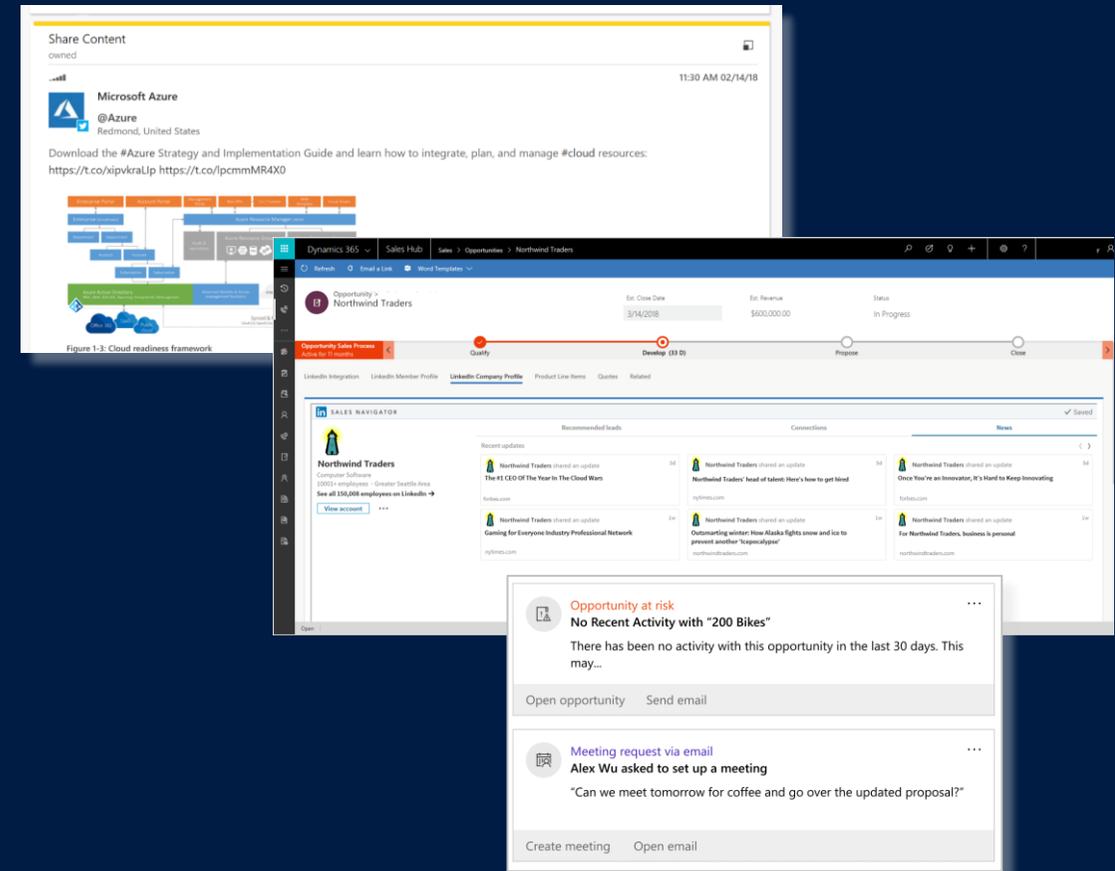
Optimisez les interactions dans vos emails

Sachez quand et comment les clients interagissent avec vos emails*, afin d'être plus proactif et réactif dans vos communications.

Fournissez un contenu personnalisé

Obtenez des suggestions pour fournir un contenu pertinent. Suivez le contenu afin de savoir comment les clients interagissent avec celui-ci.

* Relationship assistant, Email engagement, Auto data capture (previously known as Relationship Insights) are now part of embedded intelligence.



“La seule façon d’obtenir un avantage concurrentiel dans notre entreprise est de détruire le statu quo... L’engagement clients est pour nous un facteur clé de différenciation.”

Microsoft custom research on digital transformation of sales, 2016

Productivité des ventes

Capitalisez sur des conseils pertinents

Améliorez l'adoption par les utilisateurs et minimisez la formation grâce à une aide contextuelle et à un processus de vente intelligent, axé sur des événements.

Simplifiez les ventes

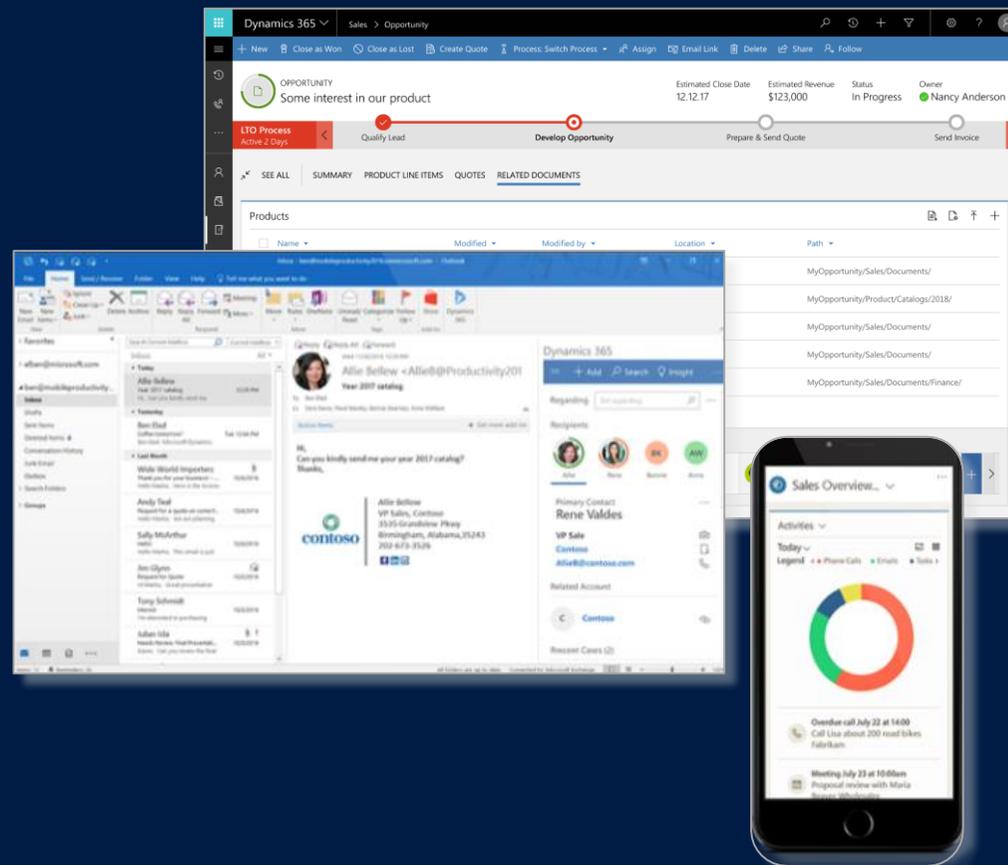
Utilisez des outils familiers comme Excel, Outlook et LinkedIn pour des activités de vente au jour le jour, et consultez l'état des dossiers, le tout sans avoir à changer d'application.

Restez informé

Enrichissez vos données de comptes, de contacts et de prospects grâce à des filmographies de tiers, des actualités et des événements.

Vendez à tout moment, n'importe où

Travaillez sans connectivité, avec des applications mobiles modernes qui fournissent des informations contextuelles, des données sociales et des flux de tâches.



Performance commerciale

Réduisez le temps d'intégration

Facilitez l'intégration des nouveaux commerciaux. Alignez le comportement de vente avec les meilleures pratiques.

Augmentez l'efficacité des ventes

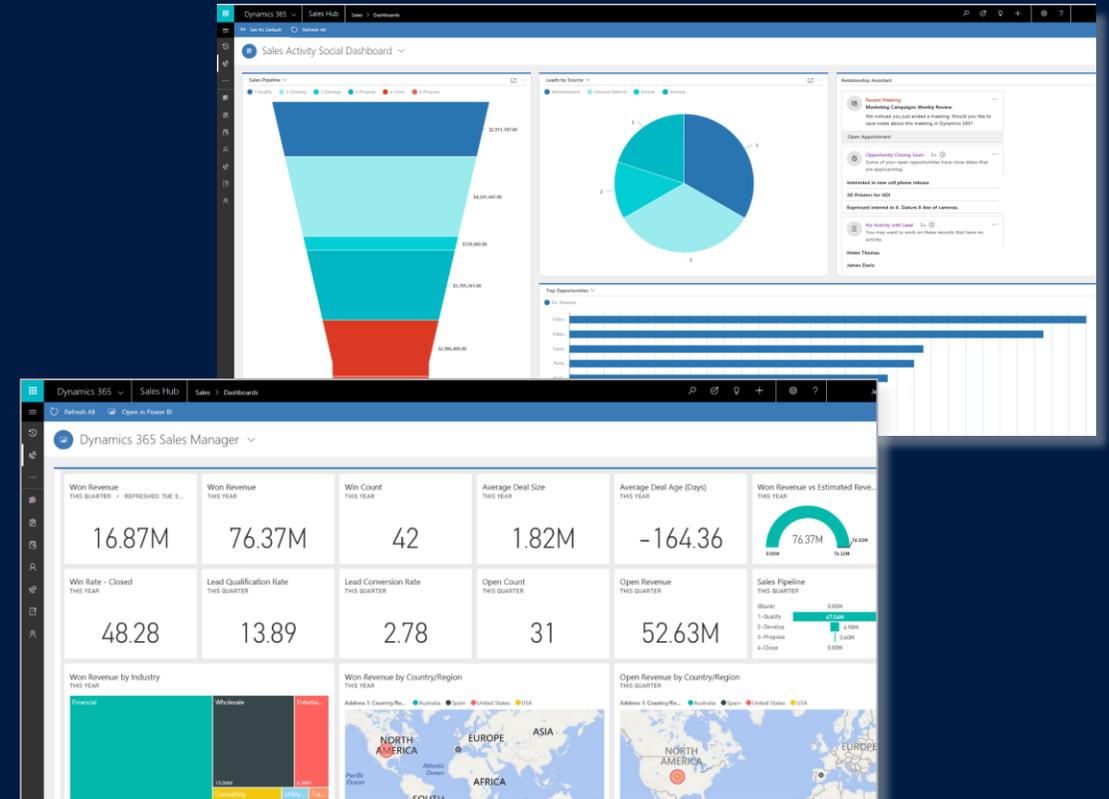
Atteignez vos objectifs, en surveillant les résultats et en fournissant des commentaires et un encadrement pertinent.

Gagnez en visibilité

Passez des données aux informations grâce à des tableaux de bord en temps réel qui offrent des fonctionnalités interactives et des requêtes.

Motivez votre équipe commerciale

Dynamisez les commerciaux avec des compétitions en équipe. Améliorez la performance des ventes avec une solution de gamification unique.



“Nous faisons deux fois plus d'affaires avec 1/3 du personnel qu'auparavant. Nous avons automatisé nos processus en interne.”

Pourquoi Dynamics 365 for Sales ?

MODERNE

Solution adaptée au rôle de chacun, pour renforcer l'engagement client.

UNIFIE

Outils familiers dans le contexte de vos processus commerciaux.

INTELLIGENT

Intelligence intégrée pour guider de façon proactive vers des résultats optimaux.

ADAPTABLE

Grandir, évoluer et se transformer grâce à une plateforme moderne et extensible.

Témoignages client

Swarovski personnalise ses offres grâce à une meilleure connaissance du client

Usage externe

Challenge

- Hausse de la performance des commerciaux
- Mobilité des équipes
- Evolution des processus commerciaux et d'acquisition : centraliser les informations issues de tous les canaux

Stratégie

- Dynamics 365 for sale
- Mise en place de « Connect Initiative » : un seul référentiel unique mis à disposition des commerciaux et du management

Résultats

- Vue 360° du client
- Standardisation des processus de développement de la société
- Engagement renforcé dans le domaine social
- Communication facilitée entre le siège social et ses filiales > hausse de la collaboration



Bijoutier international, Michael Hill délivre une expérience sur-mesure à ses clients grâce à Dynamics 365

Usage externe

Challenge

- Système d'information obsolète, peu flexible
- Meilleure compréhension des futurs besoins du client
- Augmentation du CA

Stratégie

- Dynamics 365 for Operations
- Expérience de vente omnicanale
- Plateforme unique de traitement des données provenant de sources internes/externes

Résultats

- Adoption rapide de l'outil par les commerciaux > mobilité
- Accès aux informations stratégiques sur les comportements d'achats
- Vue 360° de la vente
- Satisfaction des clients avec une vente sur-mesure



“ Les retours que nous avons eu sur l'exploitation du CRM ont été plus que positifs. Une recherche client, qui prenait quatre minutes en moyenne, ne prend désormais plus que quelques secondes.”

— Matt Keays, Chef des opérations – Michael Hill



Innovation en cuisine : des plaques de cuisson sur- mesure et intelligentes

Usage externe

Challenge

- Gestion des opérations plus précise avec une vue 360° des opérations
- Système informatique unique, partagé à tous les services.

Stratégie

- Dynamics 365 for sales
- Gestion de la productivité en temps réel
- Intégration d'Office 365 > interconnexion des différents services

Résultats

- Connaissance en temps réel de la production, productivité des commerciaux, maîtrise des coûts et suivi des commandes de l'entreprise.

Arpa



FBD, distributeur de cuisines équipées, choisit Office 365 et Microsoft Dynamics 365 pour développer sa stratégie Web-To-Store

Usage externe

Challenge

- Hausse du trafic dans ses magasins
- Amélioration du suivi des contacts avec les prospects

Stratégie

- Dynamics 365 for sale
- Stratégie web-to-store pour ses 2 enseignes Ixina et Cuisine Plus
- Solution intégrée avec Office 365

Résultats

- Création de base de clients unique
- Qualification des prospects
- Suivi de la prise de rdv des prospects sur le Web
- Communication personnalisée via le social engagement
- Meilleure qualité de la relation client



HP améliore l'expérience client grâce à l'intelligence artificielle

Usage externe

Challenge

- Support technique délivré aux utilisateurs finaux
- Variété de produits chez HP -> support pour tous
- Informations éparpillées et

Stratégie

- Microsoft Dynamics 365 AI solution for customer service : support au canal centre d'appels et accroissement de l'engagement sur tous les canaux

Résultats

- Agent virtuel pour résoudre les problème
- Réduction du temps d'attente et du temps de réponse
- Rapports détaillés des interactions avec le client



LACROIX Electronics modernise sa démarche commerciale avec Microsoft Dynamics 365

CONNECTED
TECHNOLOGIES
FOR **SMARTER**
INDUSTRIES

Usage externe

Challenge

- Mise en place d'un CRM moderne, disponible partout et tout le temps, auprès des ingénieurs et commerciaux
- Intégration à la solution existante

Stratégie

- Dynamics 365 for sales
- Plus grande souplesse et agilité pour les équipes de vente.

Résultats

- Connaissance approfondie des besoins spécifiques des clients
- Meilleure analyse des chiffres
- Campagnes marketing ciblées
- Déploiement simplifié dans toutes les filiales



“Nous voulions un CRM à large spectre, riche, agile, et intégrable avec notre environnement existant.”

—Loïc Goulard: Directeur des systèmes d'information - Lacroix Electronics



Métro Bank optimise sa stratégie marketing et ré-invente sa relation client grâce à Dynamics 365

Usage externe

Challenge

- Longues files d'attentes, processus complexes, confusion des offres
- Visibilité sur les actions stratégiques
- Besoin de surveiller la présence de la marque sur tous les canaux

Stratégie

- Dynamics 365 CRM for customer service, marketing et operations
- Approche axée sur l'analyse des données et une simplification des processus

Résultats

- Services personnalisés aux clients
- Réduction du temps d'attente
- Cohérence et homogénéisation des messages à destination des clients
- Historique des interactions pour convertir les clients en « fans »



“La technologie doit être au service de l’engagement client, et cet engagement est au coeur de tous nos services chez Metro Bank. Il s’agit avant tout d’écouter nos clients pour les convertir en fans.”

— Craig Donaldson, Metro Bank CEO



Grâce à Dynamics 365, Rothschild bénéficie d'une vue 360° de ses clients

Usage externe

Challenge

- Intégration d'une solution CRM capable de s'adapter à la croissance de l'entreprise, en répondant à l'ensemble des spécificités métiers, simple à implémenter

Stratégie

- Dynamics 365 for sale
- Accompagnement de 1500 utilisateurs dans leur efficacité commerciale et la qualité irréprochable de la gestion de la relation client

Résultats

- Vision à 360° de la base clients
- Gain de temps mesuré en temps réel et au quotidien sur l'activité de l'entreprise
- Productivité optimale de l'ensemble des collaborateurs

« Nous nous sommes tournés naturellement vers des solutions qui proposaient un niveau d'intégration avec l'écosystème Microsoft, et la plateforme CRM Dynamics 365 nous a semblé être la plus appropriée pour répondre à nos besoins ».

— Philippe de Conchard, DSI Rothschild & Cie Banque



La compagnie d'assurance passe en mode Cloud pour optimiser sa gestion de l'information

Usage externe

Challenge

- Répertoire unique et centralisé des données sécurisées
- Harmonisation des systèmes
- Partage des informations au personnel autorisé

Stratégie

- Nouveau extranet (intégrant Microsoft Dynamics GP, Office 365 and CRM Online) : portail sécurisé pour centraliser les informations business

Résultats

- Vue 360° des représentants
- Historique des interactions entre membres
- Partage efficace de l'information sur une plateforme unique et intuitive
- Meilleure compréhension des attentes du client

Bershire Hathaway, société d'investissement, transforme son business modèle pour répondre aux enjeux de la transition numérique

Usage externe

Challenge

- Ancien système rigide, peu flexible avec des technologies complexes (appel à des consultants externes)
- Lourdeur des process : facturation rentrée manuellement

Stratégie

- Dynamics AX
- Management de la force commerciale et hausse du pipeline

Résultats

- Traitement des données rapide et reportings détaillés/ personnalisables
- Technologies ouvertes : prise en main intuitive pour les employés
- Accès facilité aux données client
- Réduction des coûts de support



Humana ré-invente son business modèle et passe à la transition numérique

Usage externe

Challenge

- Hausse de la productivité des commerciaux
- Transformation digitale de la société
- Conquête de parts de marchés à l'international

Stratégie

- Dynamics CRM 2015 on premise -> développement sur le Cloud à venir
- Gain face à Siebel : car plus de flexibilité et personnalisation selon les besoins du client

Résultats

- Réduction du temps d'attente dans les centres d'appels
- Accès facilité aux données pour une conversion plus rapide du prospect
- Gain de temps pour prise de décisions stratégiques
- Meilleur suivi du lead qualifié

Humana®



Comment développer la collaboration et augmenter ses ventes grâce à une solution CRM globale ?

Usage externe

Challenge

- Forte compétition dans le secteur
- Manque de visibilité des contacts/comptes clients
- Duplication des efforts
- Opportunités manquées pour le cross-selling

Stratégie

- Dynamics 365 for sales
- Présentation d'offres à forte valeur ajoutée à ses clients
- Services personnalisés et rapport de proximité

Résultats

- Hausse des ventes
- Solution adaptée à la mobilité
- Facilité de partage des données
- Meilleure collaboration entre les employés dans le monde
- Gain de temps pour des décisions stratégiques



“Les employés peuvent voir les interactions et ainsi travailler de manière plus efficace, et en finalité cela nous permet de mieux servir nos clients.”

— Rick Stow : Responsable de la relation client - Grant Thornton



Prestataire de services informatiques, Infosys fait évoluer son CRM pour stimuler sa force commerciale

Usage externe

Challenge

- Opportunités d'affaires davantage orientées sur la mobilité
- CRM complexe, peu flexible et difficile à prendre en main
- Informations pas à jour, manque de visibilité

Stratégie

- Dynamics 365 for sales
- Fonctionnalités diverses pour délivrer des informations stratégiques
- Interface instinctive et haut niveau de

Résultats

- Hausse de l'adoption : plus de 88% du personnel utilise Microsoft Dynamics
- Facilité d'utilisation : baisse de 30% des appels au service support
- Hausse du volume des ventes
- Mobilité des employés

Infosys

"Nous avons fait évoluer notre CRM pour mieux répondre aux besoins de nos clients. Nous y avons ajouté de nombreuses fonctionnalités qui permettent de stimuler la productivité de nos équipes commerciales."

- Anand I Baghavan, Vice-Président Infosys IT



La centralisation des données dans un CRM, un enjeu stratégique à l'heure de l'internationalisation

Usage externe

Challenge

- Difficultés ou des disparités d'accès aux données des filiales dans le monde
- Difficultés de pilotage et de visibilité pour les managers

Stratégie

- Mise en place d'un digital workplace > migration de Dynamics CRM on-premise à Dynamics CRM Online

Résultats

- Portail unique pour accéder à des données organiques fiables et consolidées
- Vision complète et en temps réel
- Gestion de la mobilité internationale
- Gain de temps pour des décisions stratégique à forte valeur ajoutée



"La migration sur Microsoft Dynamics CRM Online a été rapide et totalement intégrée, permettant ainsi à nos commerciaux d'avoir à disposition un outil plus performant, comparé à la version on-premise."

— Rafat Naqvi : Vice-Président des applications - Avanade



Club Med personnalise vos vacances grâce à Dynamics 365

Usage externe

Challenge

- Anticipation des évolutions du marché du tourisme
- Intégration des futurs comportements des clients

Stratégie

- Dynamics 365 for Customer Service et Sales
- Impact auprès de 650 vendeurs Club Med à travers le monde
- Intégration du site internet au sein des outils Microsoft

Résultats

- Solution innovante et évolutive pour une vue à 360° du client
- Harmonisation des offres et services proposés
- Site e-commerce intégré, unifié, pertinent et attractif

CAFPI mise sur le CRM pour détecter des opportunités business et établir un meilleur suivi des leads

Usage externe

Challenge

- Leader du marché : besoin de lancer sa révolution numérique pour continuer à être agressif
- Besoin en mobilité et renforcer la collaboration pour les commerciaux

Stratégie

- Basculement sur Dynamics 365 for Sales pour avoir une vision globale

Résultats

- Amélioration de la productivité du Back Office de 5%
- + 12% d'affaires conclues par Sales
- Analyse des données en temps réel
- Meilleure vision du pipeline : détection des opportunités, générateur de leads



Prêts Immobiliers - Assurances Emprunteurs - Regroupement de Crédits



Dynamics NAV, une solution à la hauteur des ambitions de la SIG Strasbourg

Usage externe

Challenge

- Besoin de se professionnaliser et de travailler avec des outils compatibles ensemble (la billetterie, la comptabilité, la gestion des clients)

Stratégie

- Circulation des informations entre les services de production, de comptabilité et commercial grâce à Dynamics NAV
- Meilleure gestion de sa relation client

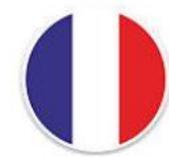
Résultats

- Plateforme sur-mesure qui répond véritablement à ses attentes
- Image plus professionnelle du club vis-à-vis de ses partenaires
- Approche analytique des dépenses



« Désormais, les commerciaux ont les mêmes informations que le pôle administratif, et réciproquement. Ainsi, nous avons gagné en simplicité et en efficacité et aujourd'hui, nous parlons tous le même langage. »

— Aymeric Jeanneau, Directeur Marketing du club et ancien international Français



Les nouveautés

L'intelligence intégrée

Relationship Assistant*

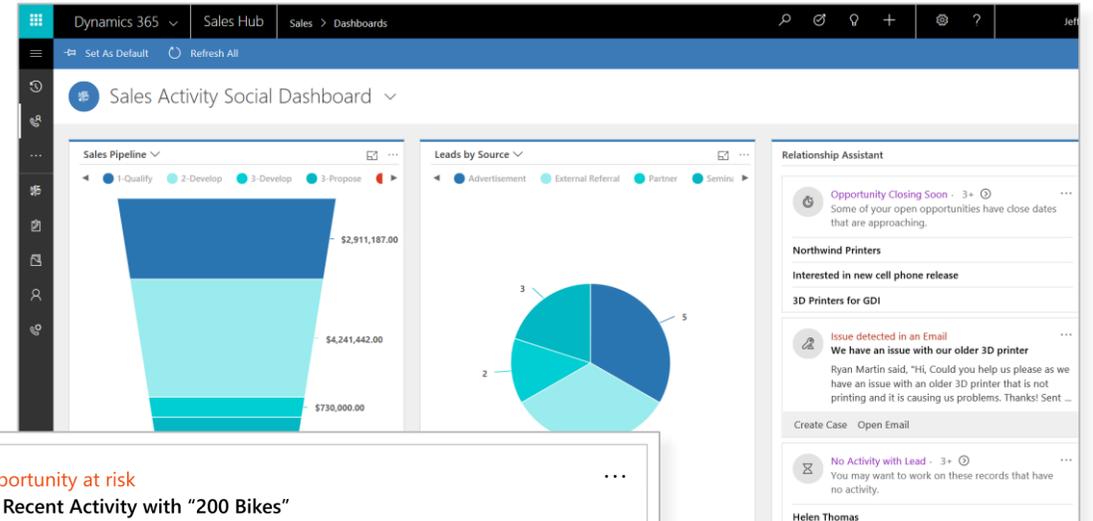
Renforcez vos relations avec des interactions personnalisées et pertinentes en fonction des prochaines étapes suggérées pour améliorer vos relations commerciales.

Auto Data Capture*

Suivez facilement les emails de vos clients grâce à des recommandations intelligentes basées sur l'analyse des emails et des rendez-vous sur Outlook.

Email Engagement*

Sachez quand et comment les clients interagissent avec vos emails, de sorte que vous puissiez être plus proactif et réactif dans vos communications.



Opportunity at risk
No Recent Activity with "200 Bikes"
There has been no activity with this opportunity in the last 30 days. This may...

Open opportunity Send email

Meeting request via email
Alex Wu asked to set up a meeting
"Can we meet tomorrow for coffee and go over the updated proposal?"

Create meeting Open email

* Relationship Assistant, Email Engagement, Auto data capture (précédemment connu sous Relationship Insights) font maintenant parti de l'intelligence intégrée.

L'intelligence intégrée

Icebreakers

Débutez les conversations et établissez un premier contact avec des sujets de conversation personnalisés en fonction des communications passées.

Analyse des notes

Obtenez des suggestions d'activités connexes lorsque vous saisissez des notes de réunions clients récentes, avec certaines actions exécutées automatiquement.

The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 Sales Hub interface for a contact named Lidman Anna. The contact's profile includes fields for First Name (Lidman), Last Name (Anna), Job Title (Purchasing Manager), and Account Name (Fourth Coffee (sample)). A 'Talking Points for Lidman Anna' panel is visible, featuring three suggested conversation topics:

- Sports:** "After the busy week we did enjoy the game day supporting Seahawks. This was definitely some..." (2h ago)
- Health:** "The season and the travel is to be blamed. I am feeling much better now..." (1w ago)
- Family:** "Summers is the time to be with family. This was a long pending vacation. Let's talk about work in a..." (3m ago)

The interface also shows a 'Timeline' section with a note about a damaged shipment and a 'RECENT OPPORTUNITIES' section with no data available.

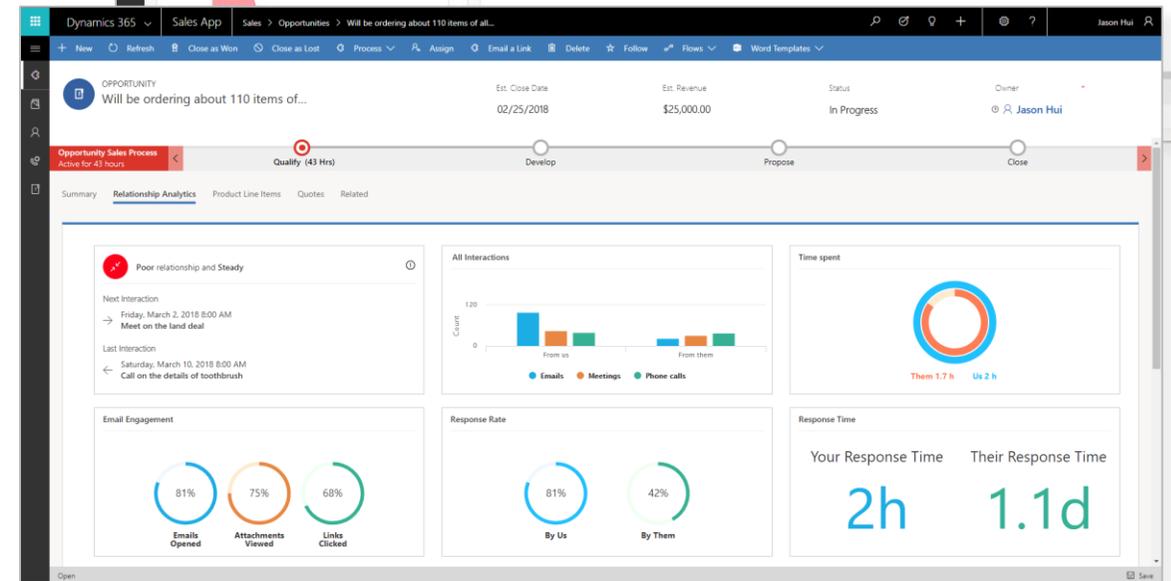
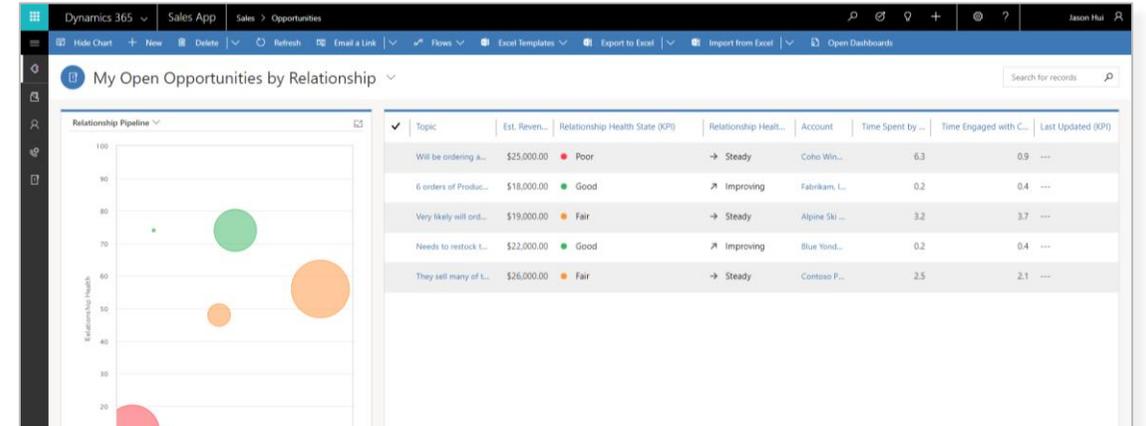
Des recommandations de vente

Scoring prédictif des leads*

Améliorez les conversions et augmentez vos ROI en priorisant les prospects les plus susceptibles d'acheter.

Analyse des relations*

Priorisez les clients en utilisant le Machine Learning d'Office 365 et de Dynamics 365 qui révèlent le statut de la relation, les risques et la meilleure action à suivre.



* L'analyse des relations et le scoring prédictif des leads fait maintenant parti de Dynamics 365 for Sales insights add-on (Aperçu)

Contrôles LinkedIn

Intégration native de l'UI*

Découvrez les données LinkedIn introduites dans Dynamics 365 avec une intégration plus souple de l'interface utilisateur.

Contrôle des photos de profil

Vous pouvez voir les photos de profil LinkedIn sur les tableaux de bord, les grilles et les formulaires pour tout enregistrement de contact synchronisé avec LinkedIn Sales Navigator.

Contrôle des InMails

Obtenez un accès en un clic à LinkedIn InMail et augmentez vos chances d'atteindre votre client.

The screenshot displays the Dynamics 365 user interface for a sales opportunity. At the top, the navigation bar shows 'Dynamic 365' and 'Sales > Opportunities > Contoso interested in digital transformation'. Below this, a progress bar indicates the sales process stages: Research, Connect, Develop, Propose, and Close. The main content area is divided into several sections:

- Primary Contact:** Bruce Davis, Director of Technology at Contoso. Includes a LinkedIn profile picture and a 'Send InMail' button.
- Customer Highlights:** A table with fields for Topic, Contact, Account, Purchase Timeframe, Currency, and Budget Amount.
- LinkedIn Sales Navigator:** A prominent overlay window showing the Contoso company profile, including the logo, name, industry, employee count, and location. It also features a 'View in LinkedIn Sales Navigator' button and a 'Recommended Leads' section listing Jenny Strand, an IT Manager at Contoso.
- Summary:** A section with tabs for Summary, Activity Analysis, Product line items, Quotes, and Related.

* Interface Utilisateur

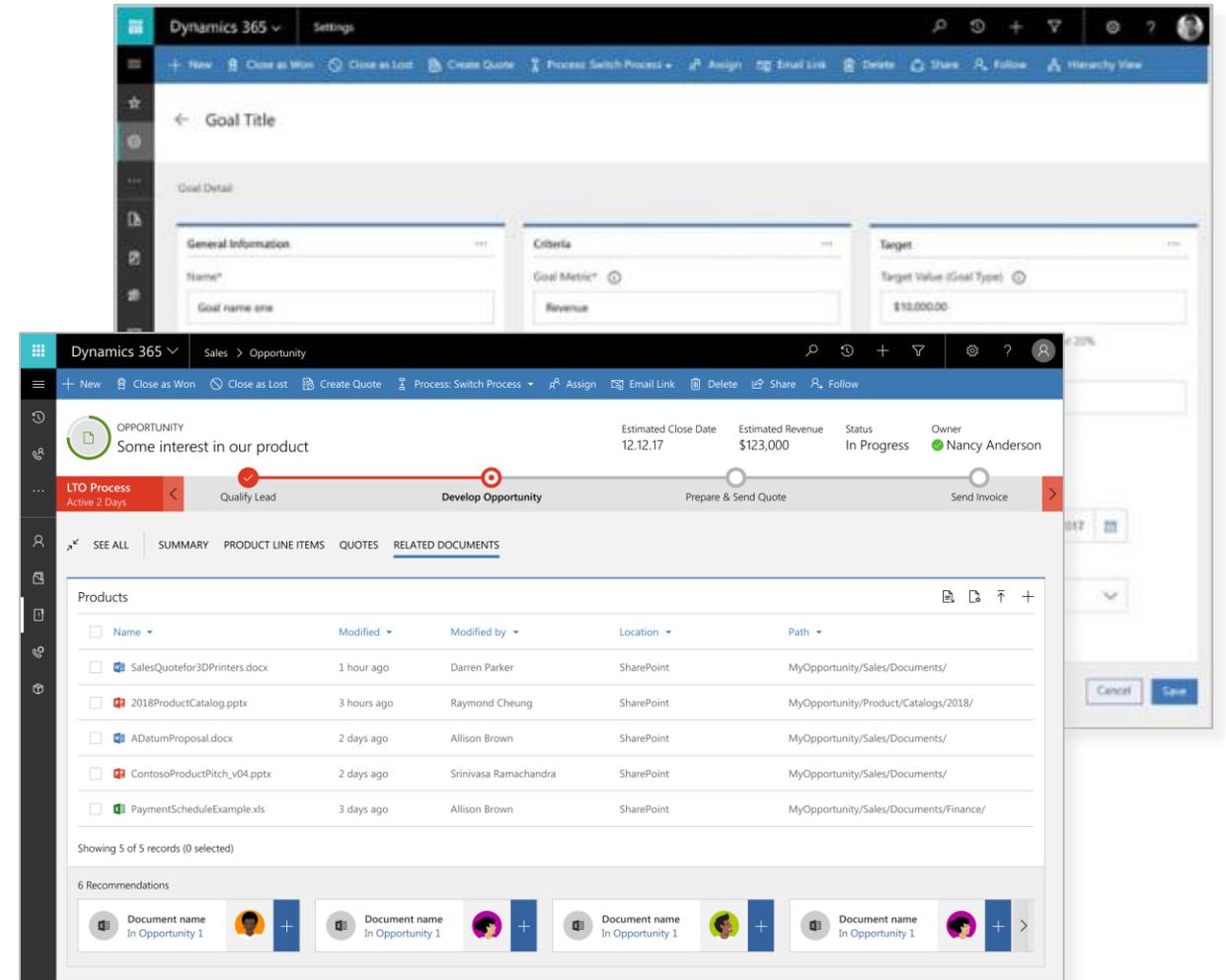
L'interface utilisateur

Interface unifiée

Une expérience utilisateur cohérente pour les clients Web et Mobile, avec Unified Interface framework.

L'UI client actualisé

Un style intuitif de l'interface utilisateur, incluant une hiérarchie visuelle, l'habillage des mots, des thèmes.



Une interface unifiée

Une nouvelle génération d'expérience utilisateur pour les entreprises



Universelle



Agréable



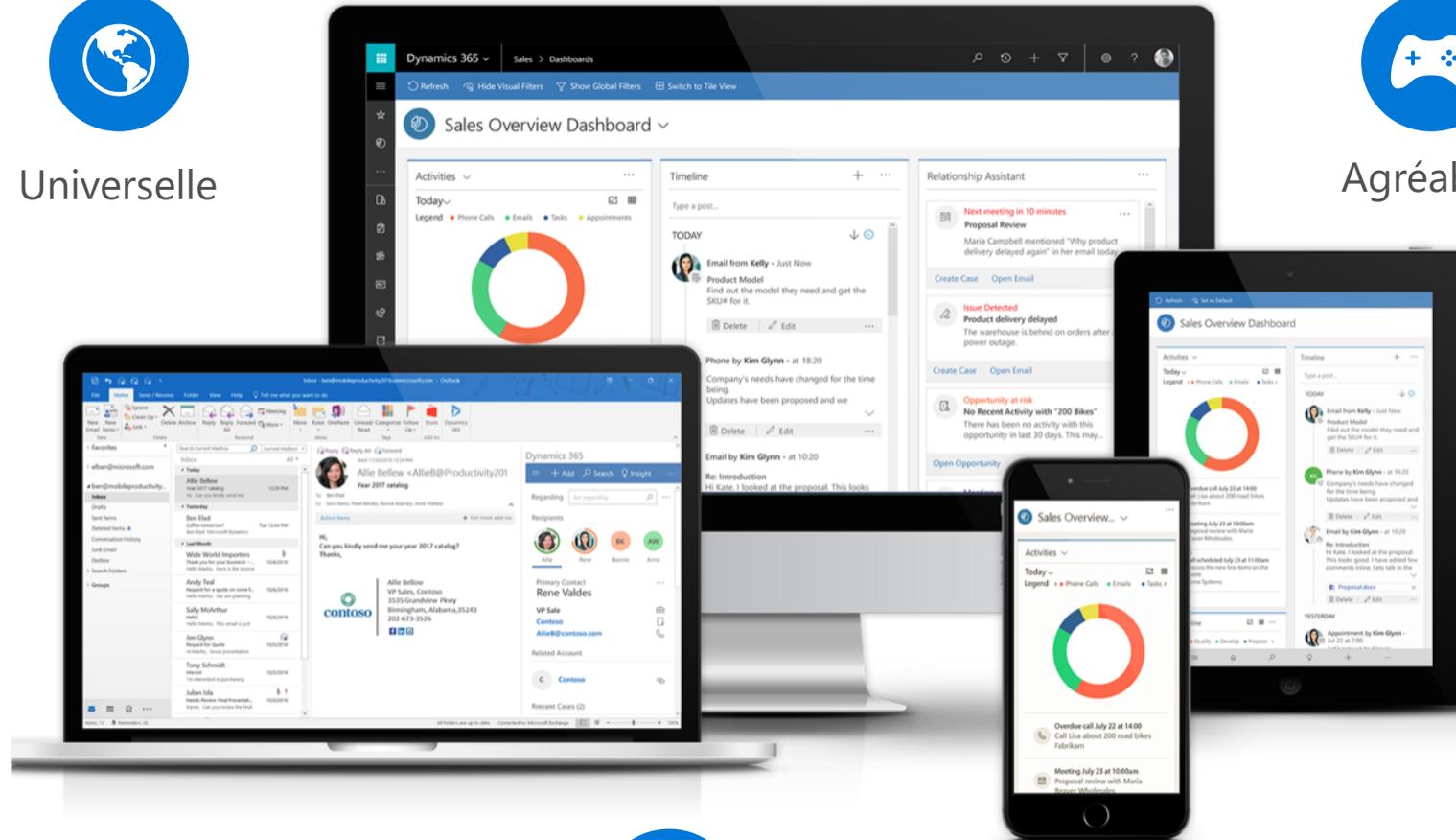
Productive



Adaptable



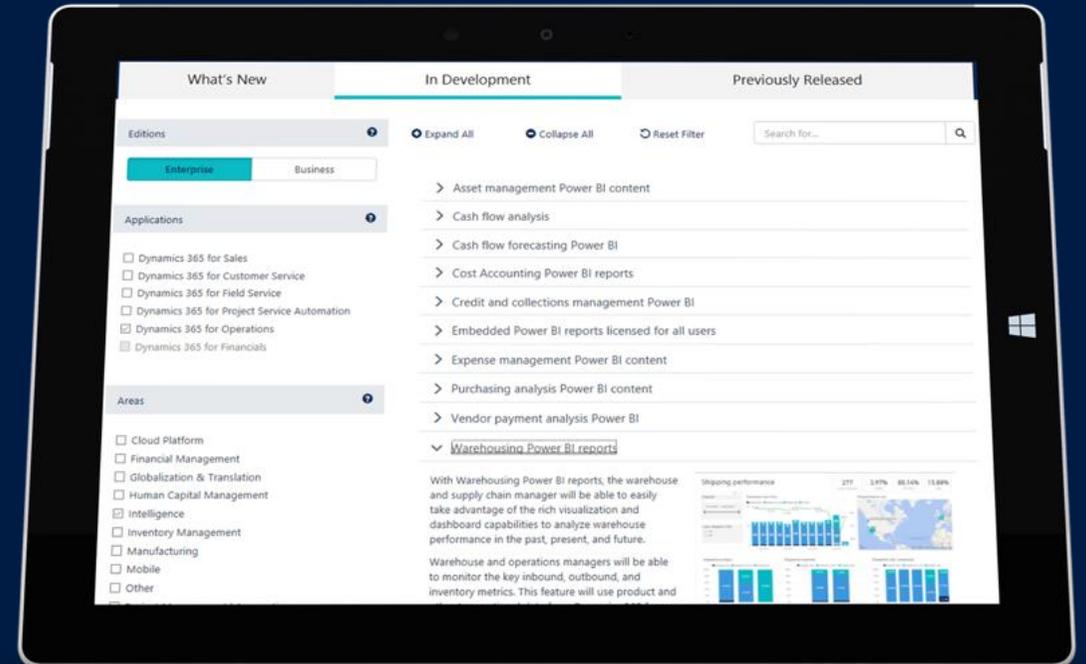
Intelligente



Next steps

Essayez dès aujourd'hui [Dynamics 365 for Sales](#)

Rejoignez-nous au Microsoft Technology Center pour assister à une démonstration en direct de Dynamics 365 for Sales



Merci



Annexes

La solution Microsoft Relationship Sales



Construire des relations avec les bonnes personnes



Mettre à disposition des données & recommandations pertinentes



Engager à grande échelle



Construire des relations avec les bonnes personnes



Lead	Score	Match Score (History)	Job Title (Lead)	City (Lead)	State/Province (L...)	Created On
Vincent Lauriant	97	97	Head of Consumer Tablet and Director of Technology	MINNEAPOLIS	MINN	6/7/2017 8:04 AM
Eugene Cha	97	97	President	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Jennifer Kirscht	96	96	Cash Manager / Treasury Analyst - Helping	BIRMINGHAM	ALABAMA	6/7/2017 8:04 AM
Kari Halliday	93	93	Operations Manager - Mechanical	TACOMA	WA	6/7/2017 8:04 AM
Mike Tatarowicz	92	92	Strategic Account Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Sultan Gillani	92	92	Technical Account Manager	SOULTA	GA	6/7/2017 8:04 AM
Kat Moylan	91	91	Major Accounts District Manager	HOFMANST...A...	IL	6/7/2017 8:04 AM
Vincent Lauriant	91	91	VP Director of Sales	EL MONTE	IN	6/7/2017 8:04 AM
Greg Winston	91	91	National Account Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Manoj Indurkha	91	91	Project Manager	SAN DIEGO	CA	6/7/2017 8:04 AM
Daniel Olson	91	91	International Key Accounts Manager	RED WING	IN	6/7/2017 8:04 AM
Ashli Bawa	91	91	Strategic Account Manager	BETHLEHEM	PA	6/7/2017 8:04 AM
Manoj Indurkha	91	91	Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
John Burtis	91	91	SVP - Technology Services	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Alba Tronchetti	91	91	President	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Alba Bawa	91	91	Technical Account Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
David Marshall	91	91	Project Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Samir Chhabra	91	91	Family Support Director	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Manoj Indurkha	91	91	Account Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Dana Bunkhathong	91	91	Vice President, Executive Recruiter	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Samir Chhabra	91	91	Digital Product Development Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Samir Chhabra	91	91	VP Director of Sales	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
James Hanley	91	91	Project Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
Greg Winston	91	91	SVP - Technology Services	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM
John Liu	91	91	Manager	CHICAGO	ILL	6/7/2017 8:04 AM

4G Enabled Tablets

Opportunity Sales Process (Active for 10 hours)

LinkedIn Company Profile

Vincent Lauriant - 2nd
Head of Consumer Team and Director of Technology at Ventofuse
+2 current positions
3 years 2 months in current role
San Francisco Bay Area - Information & Technology - 500+ AEs

Renee Lo - 2nd
Head of Sales
San Francisco Bay Area

You both worked at Crest Energy

Save as lead

Ana Garcia - 2nd
IT Manager at Fresh Solar
San Francisco Bay Area

4G Enabled Tablets

Opportunity Sales Process (Active for 10 hours)

LinkedIn Company Profile

Vincent Lauriant - 2nd
Head of Consumer Team and Director of Technology at Ventofuse
+2 current positions
3 years 2 months in current role
San Francisco Bay Area - Information & Technology - 500+ AEs

Craig Barnett - 2nd
CTO of SummerTime inc.

Worked with Vincent at GoldenPhar
Feb 2013 - August 2016

Mutual groups with Vincent
SF Young Professionals, TechTech

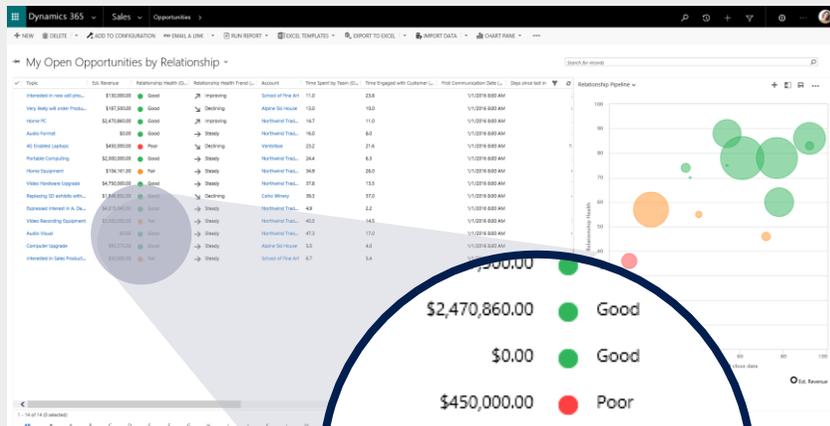
Ask for introduction

Concentrez-vous sur les bonnes entreprises et personnes

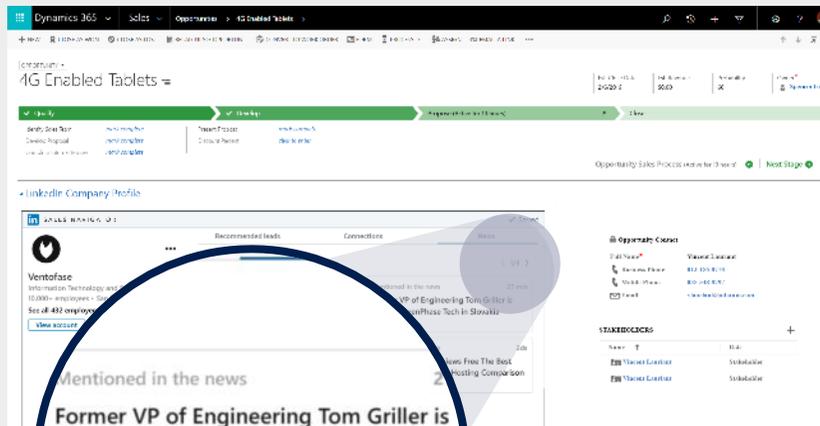
Trouvez tous les décideurs

Découvrez la meilleure manière d'atteindre vos clients

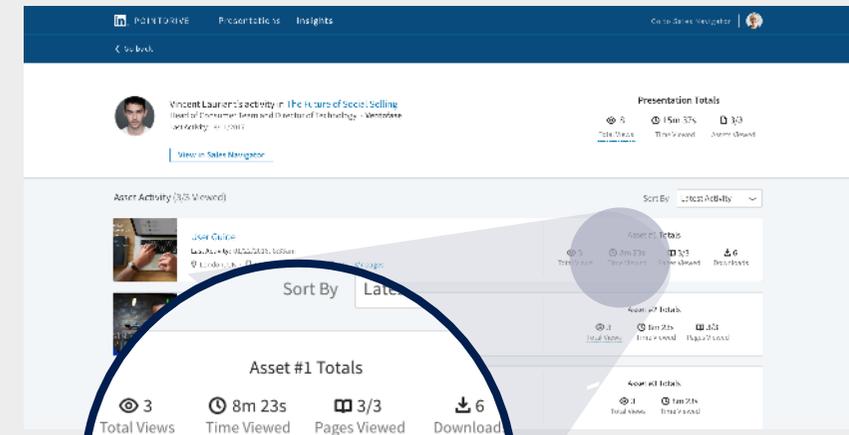
Mettre à disposition des données & recommandations pertinentes



- \$2,470,860.00 Good
- \$0.00 Good
- \$450,000.00 Poor
- \$2,000,000.00 Good
- \$104,161.00 Fair
- \$4,750,000.00 Good
- \$1,846,952.00 Good
- \$4,215,040.00 Good



Former VP of Engineering Tom Griller is joining GreenPhase Tech in Slovakia
eutech.com



Asset #1 Totals

- Total Views: 3
- Time Viewed: 8m 23s
- Pages Viewed: 3/3
- Download: 6

Asset #2 Totals

- Total Views: 3
- Time Viewed: 8m 23s
- Pages Viewed: 3/3

Identifiez les risques et les opportunités

Conservez des notes sur les clients et leurs besoins

Engagez vos clients à l'aide de contenus personnalisés

Engager à grande échelle



4G Enabled Laptops

Est. Close Date: 6/30/2017 | Est. Revenue: \$400,000.00 | Status: In Progress

Qualify | Develop | Propose (Active for 15 days, 20 hours)

Summary

- 4G Enabled Laptops
- Vincent Lauriant
- Account: Ventofase
- Potential Customer: This Quarter
- Purchase Timeline: US Dollar
- Budget Amount: \$300,000.00
- Purchase Process: Committee
- Description: Supply laptops for new expansion at HQ.

Activities:

- Gather requirements**
Reach out to broader Ventofase team to gather additional requirements.
Modified by Diane Prescott Today
- Introduction to John**
Hi Vincent -
Modified by Diane Prescott Today
- Follow up with customer**
Due Date: 6/12/2017 3:30 PM
Modified by Diane Prescott 6/12/2017
- Review final proposal and pitch**
We are going to review the proposal and pitch.
Modified by Diane Prescott

4G Enabled Laptops

Est. Close Date: 6/30/2017 | Est. Revenue: \$400,000.00 | Status: In Progress

Qualify | Develop | Propose (Active for 15 days, 20 hours)

Summary

- 4G Enabled Laptops
- Vincent Lauriant
- Account: Ventofase
- Potential Customer: This Quarter
- Purchase Timeline: US Dollar
- Budget Amount: \$300,000.00
- Purchase Process: Committee
- Description: Supply laptops for new expansion at HQ.

Checklist:

- Identify Sales Team: completed
- Develop Proposal: completed
- Complete Internal Review: completed

Northwind Printers

Est. Close Date: 12/24/2016 | Est. Revenue: \$100,000.00 | Status: In Progress

Qualify | Develop | Propose (Active for 8 days)

Summary

- Northwind Printers
- Alex Wu
- Account: Northwind Traders
- Currency: US Dollar
- Budget Amount: \$500,000.00

Relationship Assistant:

- Email Reminder**
Follow up with Alex Wu on Quote
There's been no reply to your email **Contoso 3D Northwind Traders CRM:0009002**.

Synchronisez les données relationnelles entre les systèmes*

Guidez les commerciaux dans les relations complexes et multiples

Agissez à l'aide de recommandations contextuelles

* Quand vous synchronisez LinkedIn Sales Navigator et Dynamics 365, les leads, contacts et comptes Dynamics 365 seront synchronisés avec Sales Navigator pour vous permettre de trouver et suivre vos leads et comptes dans Sales Navigator et de recevoir des recommandations et des données utiles. En outre, vous pouvez synchroniser certaines données depuis Sales Navigator vers Dynamics 365 incluant InMails et notes.



Roadmap de l'intégration LinkedIn + Dynamics 365 for Sales

Profils intégrés

Afficher les données Sales Navigator directement dans les comptes Dynamics 365, les contacts, les prospects et les opportunités

Sync CRM

Voir les activités de Sales Navigator telles que les InMails, les messages, les notes dans Dynamics 365

Sync Sales Navigator

Voir les comptes, les prospects et les contacts Dynamics 365 dans Sales Navigator

Gestion des leads

Suivre les prospects capturés à partir des campagnes marketing LinkedIn dans Dynamics 365

Intégration native de l'UI

Voir les données LinkedIn dans Dynamics 365 avec une intégration plus souple de l'UI

Contrôles des photos & des InMails

Voir les photos de profil LinkedIn et envoyer des InMails directement depuis Dynamics 365

Sync des données

Obtenez des informations exploitables à partir de PointDrive, des interactions InMail de Sales Navigator

GA

Aperçu

Nouveau

Futur

L'intégration de Sales Navigator et Dynamics 365 for Sales

Construisez des relations clients plus fortes avec des informations issues de données unifiées

Vue holistique du client

Dans Dynamics 365 for Sales, consultez les informations relatives à la personne et à la société dans Sales Navigator pour chaque enregistrement de lead, de compte et d'opportunité.

Des données de relation unifiée

Dans Sales Navigator, consultez les comptes et les contacts en cours de traitement depuis Dynamics 365 for Sales.

Suivi d'activité

Dans Dynamics 365 for Sales, vous pouvez suivre les InMails, les messages, les notes et le journal des appels de Sales Navigator

The image displays two overlapping screenshots of the Dynamics 365 for Sales interface. The top screenshot shows an opportunity record for '4G Enabled Laptops' with a sales pipeline (Qualify, Develop, Propose, Close) and a summary of key details like estimated revenue and budget. The bottom screenshot shows the 'LinkedIn Company Profile' for 'Ventofase' within the Sales Navigator integration, featuring a profile for Vincent Lauriant and a list of icebreakers. A 'New InMail' window is open over the bottom screenshot, showing a meeting request to John Doe with a personalized message and a shared connection, Matt Stopher.

Les nouveautés – Intégration de Sales Navigator & Dynamics 365

Une expérience utilisateur améliorée avec l'intégration native de l'UI

Plus de flexibilité

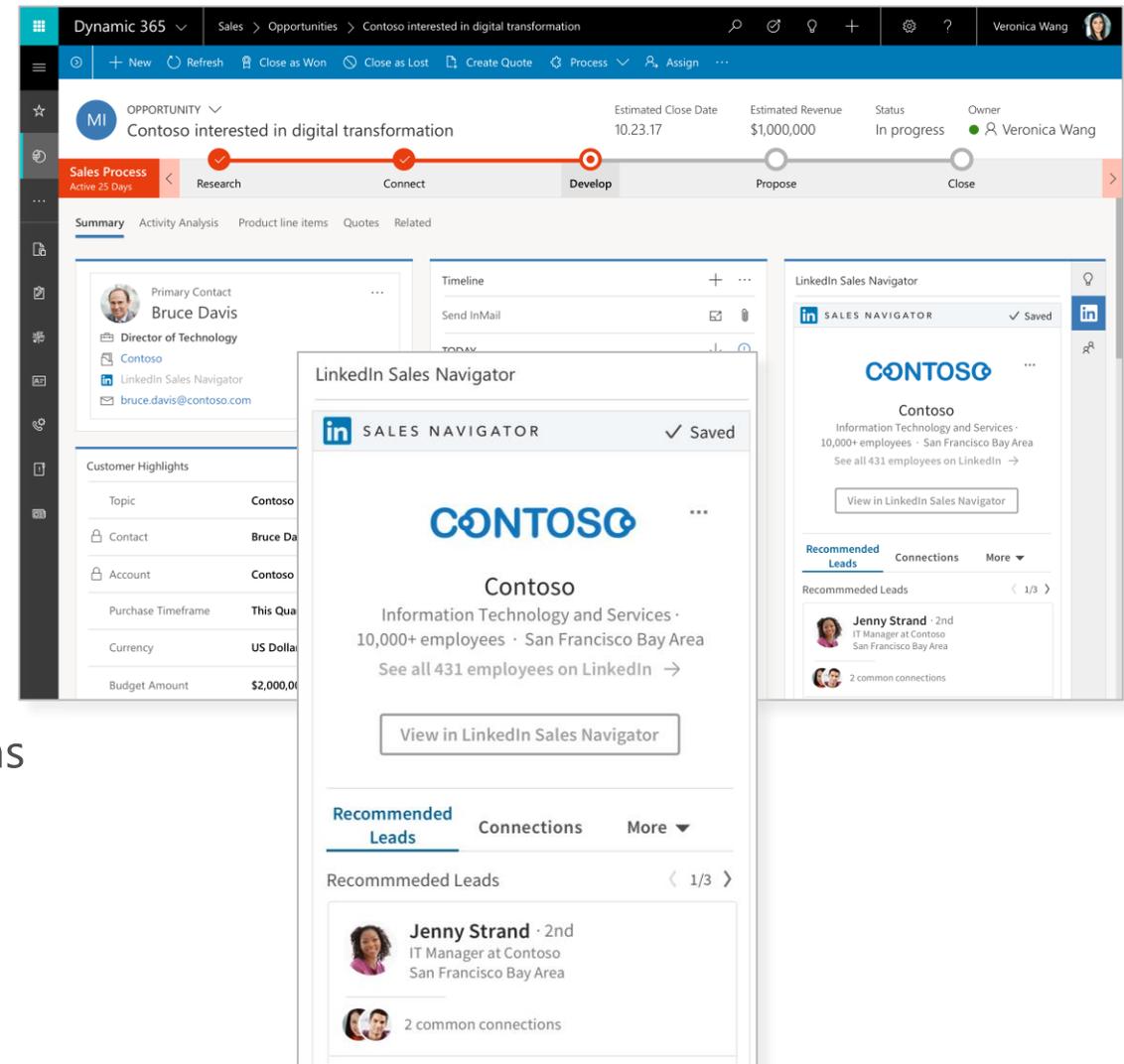
Une intégration configurable qui permet un meilleur contrôle sur l'intégration des informations de Sales Navigator dans Dynamics 365 for Sales.

Plus de simplicité

Envoyez des InMails directement depuis Dynamics 365 for Sales.

Des données clients plus riches

Consultez les photos de profil des contacts enregistrés dans LinkedIn, enrichissant ainsi les données de leads et de contacts dans Dynamics 365.



Dynamics 365 Connector for LinkedIn Lead Gen Forms

Apportez des leads depuis LinkedIn dans Dynamics 365 (online) pour le suivi et le nurturing

Qualification cohérente des leads

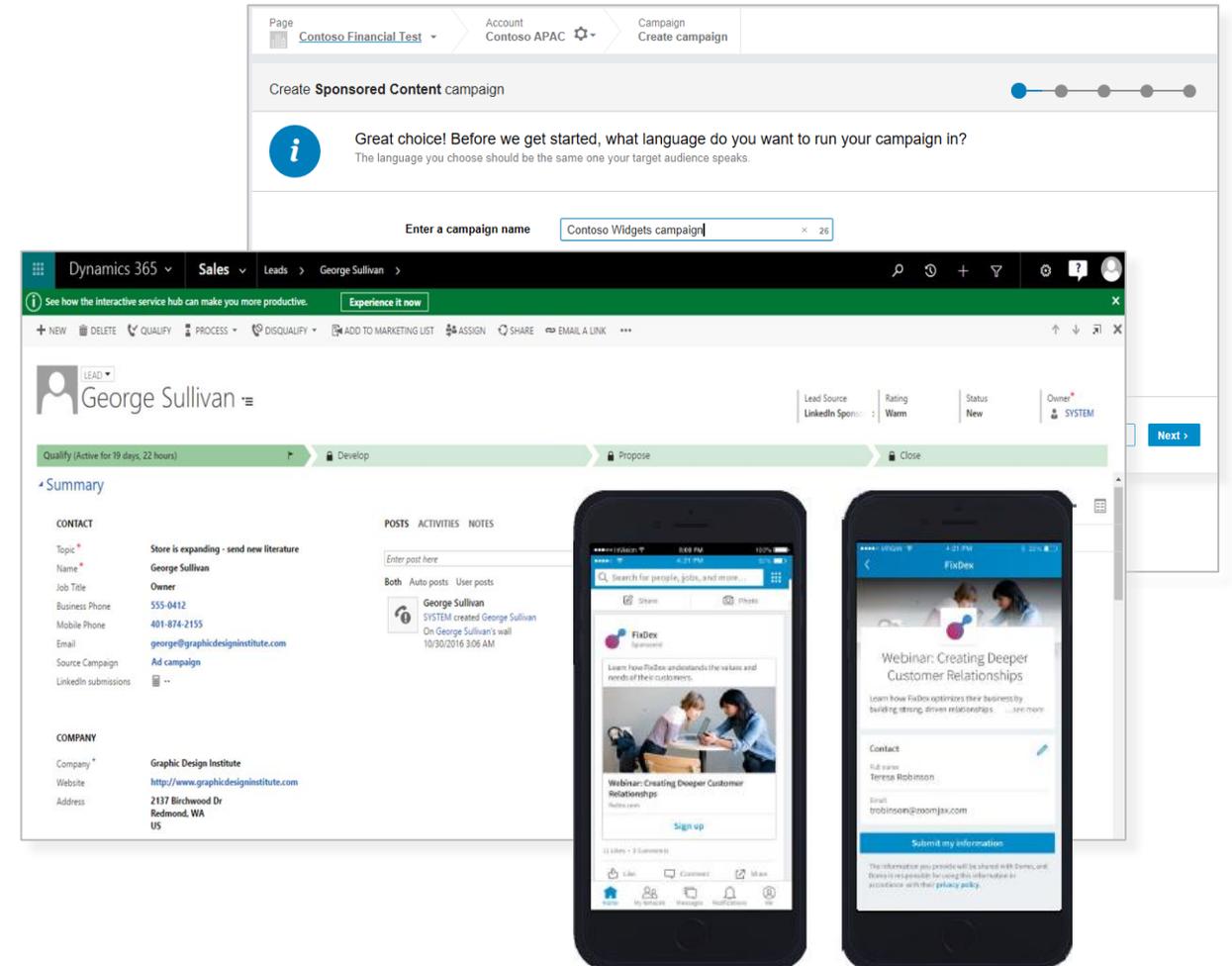
Apportez automatiquement des leads depuis les campagnes LinkedIn dans Dynamics 365 for Sales pour le suivi et le nurturing.

Intégration flexible des leads

Personnalisez la création de leads et l'historique des clients existants

Suivi des performances

Analysez la performance des leads à travers les sources : suivez et analysez la performance des leads capturés sur LinkedIn par rapport à d'autres sources



Intégration d'Office 365

Information & recommandations LinkedIn*, nativement intégré dans Office 365

Données contextuelles

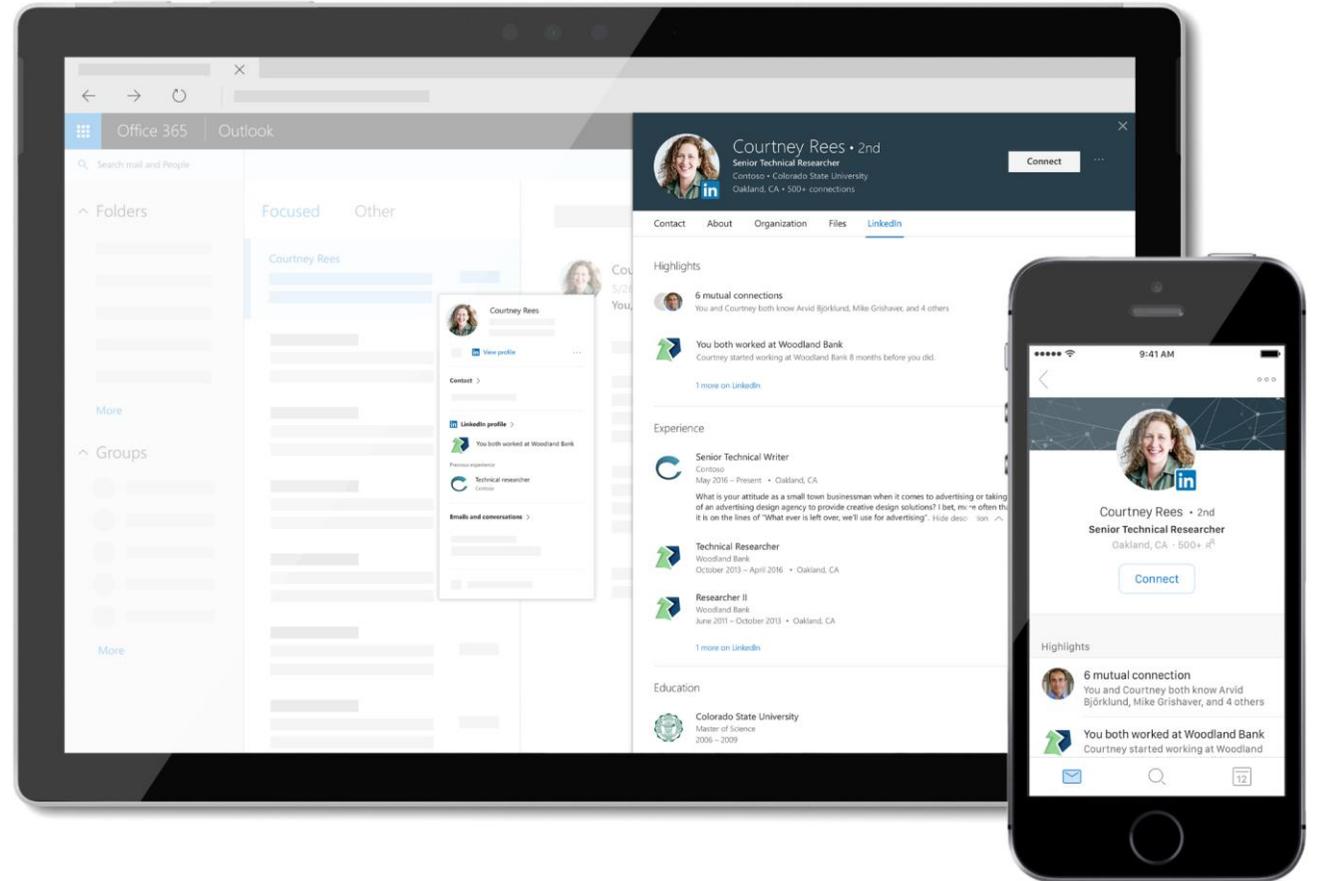
Affichez les données des profils LinkedIn directement dans la boîte de réception, le calendrier et les contacts Outlook sans quitter votre flux de travail.

Données de vos contacts

Trouvez où les personnes travaillent, ce qu'ils font et leur parcours.

Connexions

Envoyez des invitations LinkedIn directement depuis Outlook.



* Version gratuite, pas Sales Navigator

LinkedIn + Microsoft

Roadmap pour l'amélioration de
l'intégration

Analyses* des relations

Une analyse des relations plus riche basée sur l'intelligence basée sur les données de Sales Navigator

Analyse complète

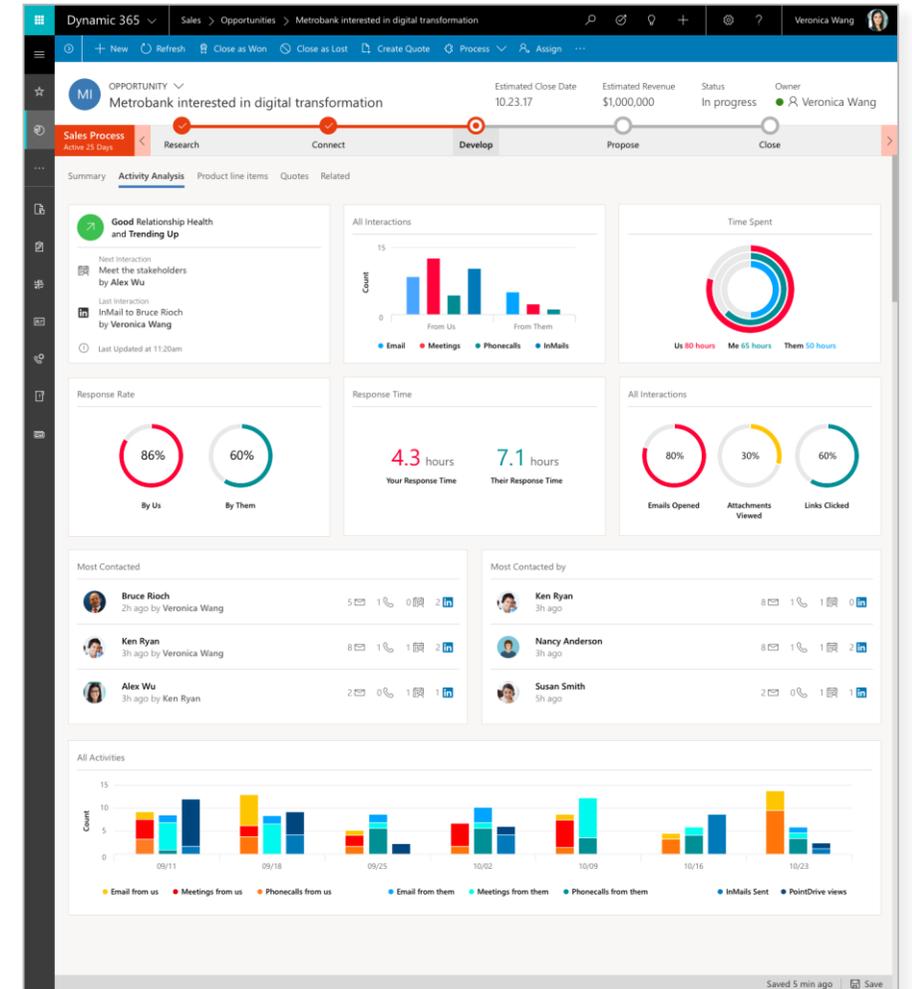
Capturez les interactions des InMails et PointDrive pour l'analyse des relations.

Recommandations approfondis

Affichez le statut des relations en intégrant les interactions des InMails et des PointDrive.

Visualisation des données

Suivez les interactions LinkedIn et visualisez les interactions des emails, des réunions et des appels téléphoniques dans le tableau de bord Relationship Analytics.



* Relationship analytics fait maintenant parti de Dynamics 365 for Sales insights add-on (Aperçu)

Intégration de l'assistant* relationnel

Les prochaines étapes recommandées dans Dynamics 365 basées sur l'intelligence des données de Sales Navigator

Partage de contenu

Gardez une trace de l'implication des clients avec le contenu que vous avez partagé.

Notifications contextuelles

Obtenez des fiches d'action contextuelles avec les prochaines étapes recommandées basées sur les interactions PointDrive.

Perspectives d'engagement

Surveillez l'engagement en contactant le client au bon moment pour conclure des deals.

The screenshot displays the Dynamics 365 interface for a sales opportunity. At the top, the navigation bar shows 'Dynamic 365' and 'Sales > Opportunities > Metrobank interested in digital transformation'. The main header includes the opportunity name, estimated close date (10.23.17), estimated revenue (\$1,000,000), status (In progress), and owner (Veronica Wang). Below this is a sales process flow with stages: Research, Connect, Develop, Propose, and Close. The 'Connect' stage is currently active. The main content area is divided into several panels: 'Summary' (Primary Contact: Bruce Rioch, Director of Technology at Metrobank), 'Customer Highlights' (a table with details like Topic, Contact, Account, Purchase Timeframe, Currency, Budget Amount, Purchase Process, and Description), 'Timeline' (showing recent activities like an InMail and a task added by Ken Ryan), and 'Relationship Assistant' (providing contextual notifications such as 'Meeting request via email' and 'PointDrive opened').

Topic	Metrobank interested ...
Contact	Bruce Rioch
Account	Metrobank
Purchase Timeframe	This Quarter
Currency	US Dollar
Budget Amount	\$2,000,000.00
Purchase Process	Individual
Description	Bruce has demonstrated that MB is interested in digital transformation.

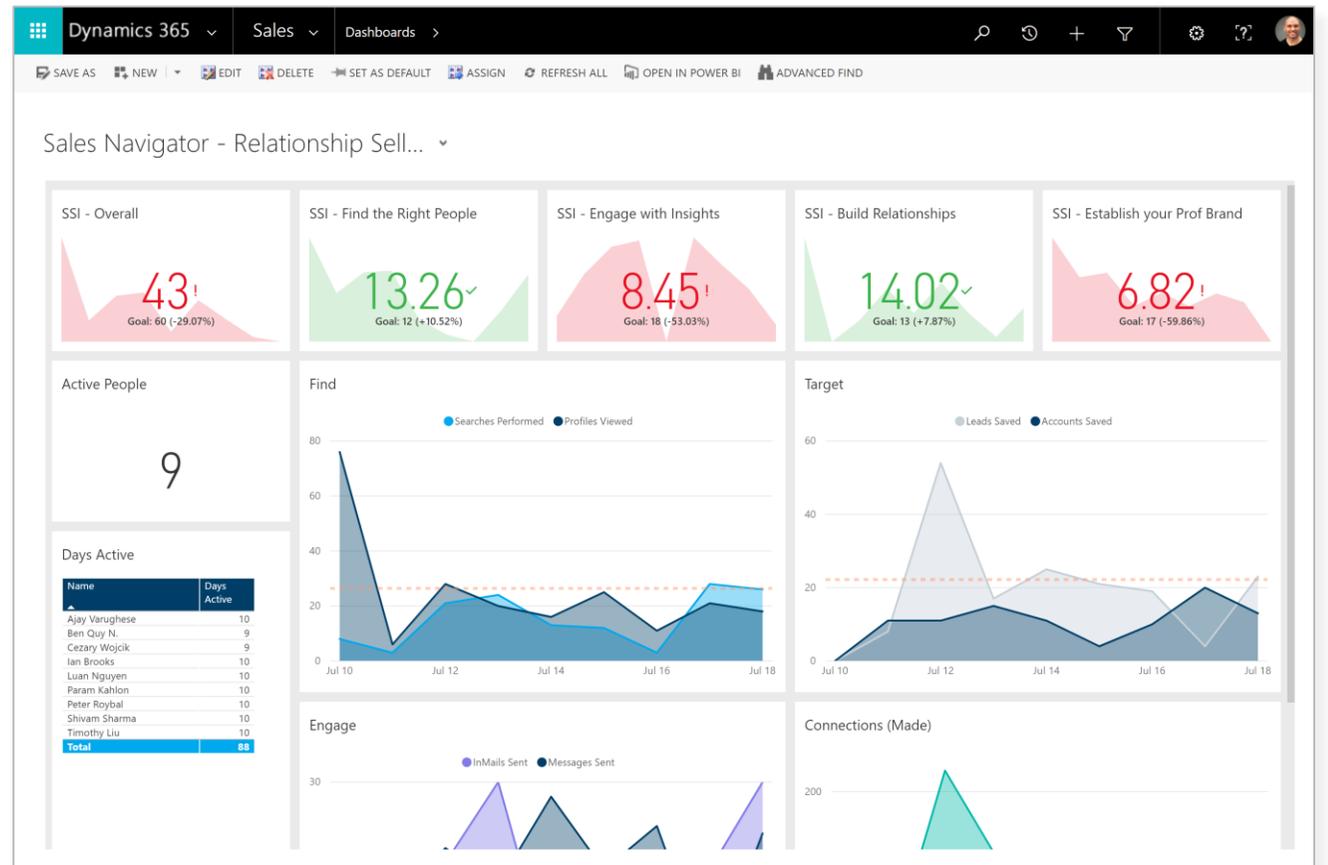
* Relationship assistant, Email engagement, Auto data capture (précédemment connu sous Relationship Insights) fait maintenant parti de l'intelligence intégrée.

Intégration de Power BI

Des rapports avancés sur l'utilisation de Sales Navigator

Rapport d'utilisation

Surveillez les objectifs, partagez les meilleures pratiques et suivez l'utilisation de Sales Navigator avec des rapports avancés de Power BI.



Intégration de PowerApps

Créez des applications personnalisées avec des profils LinkedIn et des profils d'entreprise

Profils intégrés

Intégrez en quelques clics des profils de personnes et d'entreprises de Sales Navigator directement dans vos applications personnalisées.

The image shows a PowerApps application interface. On the left, a LinkedIn profile for Satya Nadella is displayed, including his name, title (CEO at Microsoft), and recent activity. On the right, a configuration panel for the 'Sales Navigator Lead' widget is visible. The panel has three tabs: 'Properties', 'Rules', and 'Advanced'. The 'Properties' tab is active, showing fields for 'First name' (Satya), 'Last name' (Nadella), 'Title' (No value), 'Email' (No value), 'Company name' (No value), and 'Company website' (No value). Below these fields are four toggle switches: 'Show Top card' (On), 'Show Icebreakers' (On), 'Show Get introduced' (On), and 'Show Related leads' (On). At the bottom of the panel, there are input fields for 'Position' (X: 40, Y: 40), 'Size' (Width: 1200, Height: 524), and 'Border' (0).

Prix de la solution Microsoft Relationship Sales (USD)

LinkedIn Sales Navigator
(Edition Entreprise)

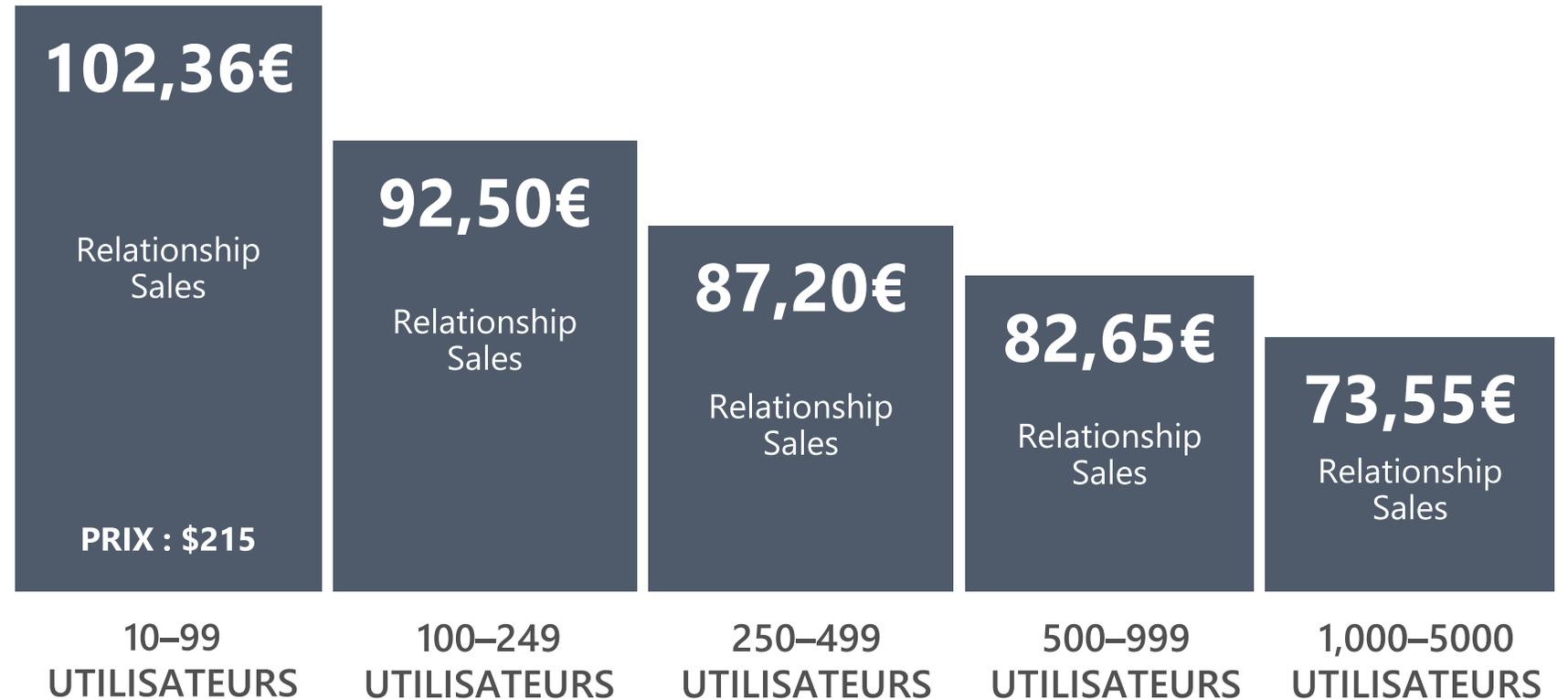
PRIX : \$120

+

Dynamics 365
for Sales

PRIX : 80,10€

LE PRIX DIMINUE AVEC LE
NOMBRE D'UTILISATEURS



Microsoft—un leader pour les commerciaux

Forrester Wave: Sales Force Automation Solutions

FORRESTER RESEARCH

“Microsoft **permet** une **productivité** intelligente des commerciaux”

Forrester Wave™: Sales Force Automation Solutions, Q2 '17

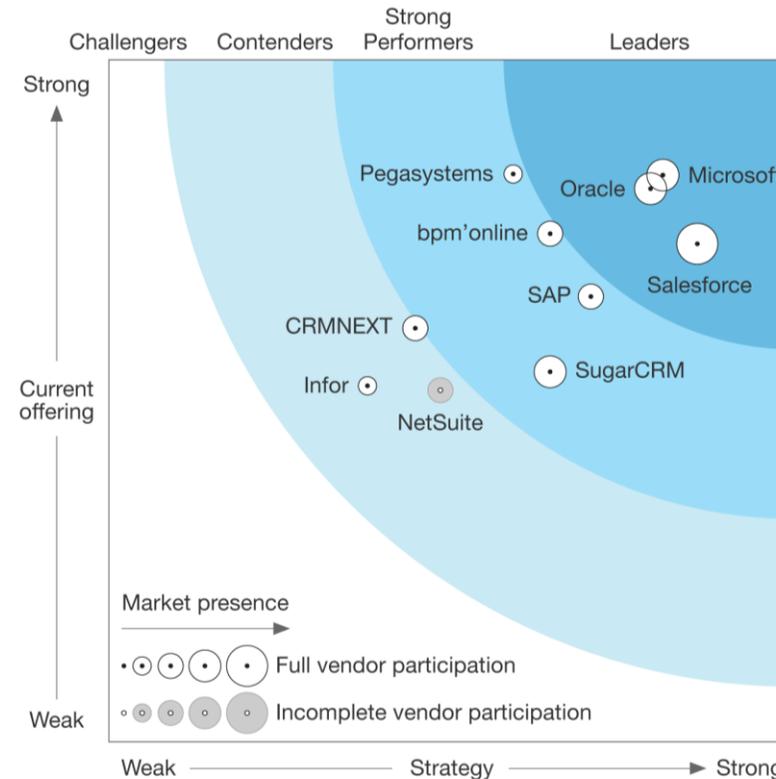
The Forrester Wave™: Sales Force Automation Solutions, Q2 2017

“Avec toute la **frénésie** autour de **l'intelligence artificielle (IA)** et du machine learning, **Microsoft** montre une grande **maturité...**”

“Le **potentiel** autour de l'analytique ne **s'améliore** qu'avec l'acquisition de **LinkedIn**”

“Microsoft est le **meilleur choix** pour les entreprises.. qui sont **optimistes** et qui cherchent à **challenger leurs pairs** avec l'IA et le machine learning”

The Forrester Wave™ est une marque déposée de Forrester Research, Inc. Forrester et Forrester Wave™ sont des marques déposées de Forrester Research, Inc. The Forrester Wave™ est une représentation graphique de l'appel de Forrester sur un marché. Elle est tracée sur une feuille de calcul détaillée avec des scores, des pondérations et des commentaires exposés. Forrester ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service décrit dans Forrester Wave. L'information est basée sur les meilleures ressources disponibles. Les opinions reflètent le jugement à ce moment et sont sujettes à changement.



FORRESTER RESEARCH
The Forrester Wave™
Go to Forrester.com to download the Forrester Wave tool for more detailed product evaluations, feature comparisons, and customizable rankings.