

## Ficha de Producto

# Aumenta tus ventas con Sage Sales Management líder en movilidad y Sage 50

Fideliza tu cartera y genera más oportunidades conectando Sage 50 con Sage Sales Management, el CRM de ventas premiado por Apple y Gartner.



Datos clave de Sage 50 sincronizados.



Prepara y reporta visitas en segundos.

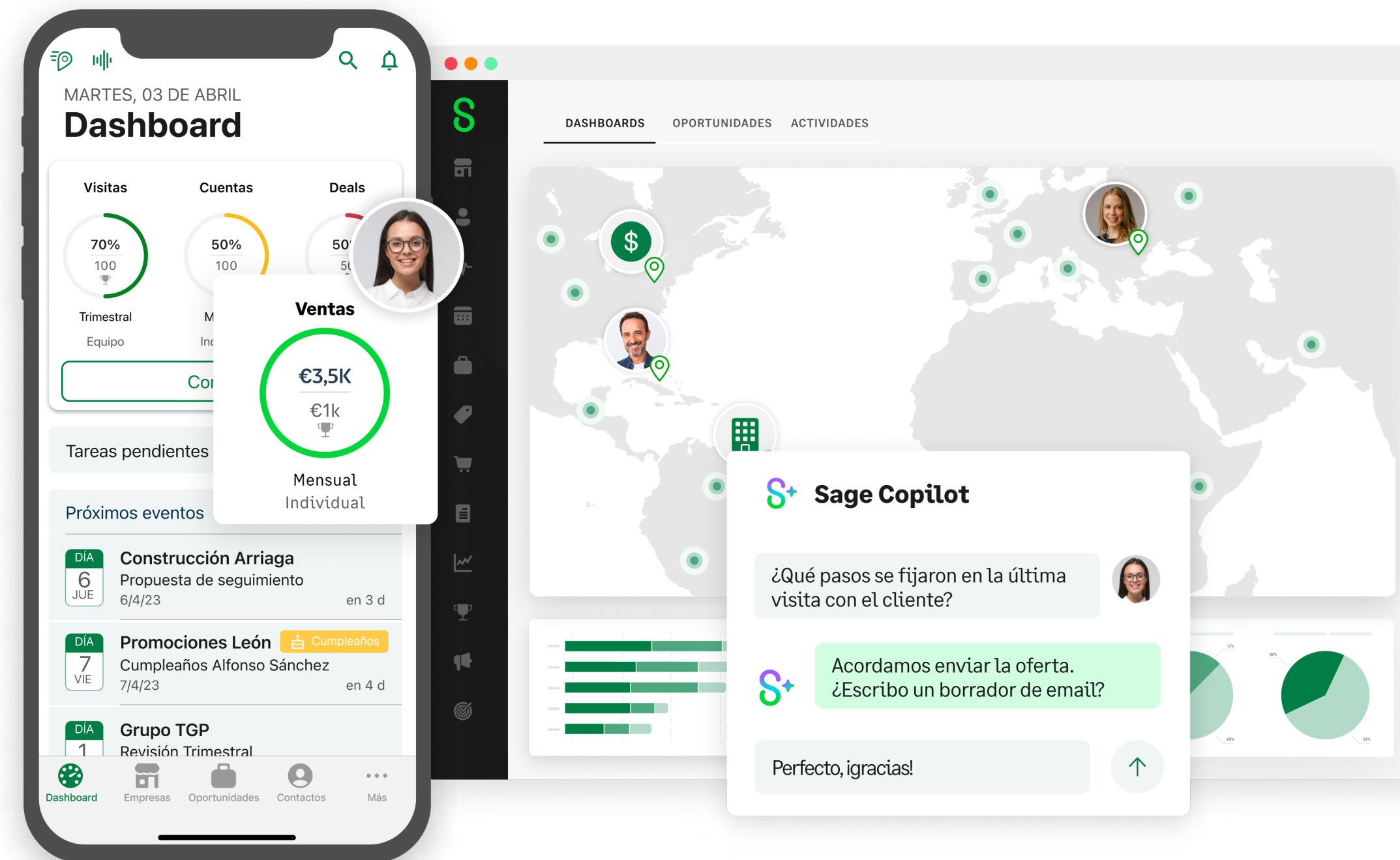


Gestiona oportunidades y pronostica ventas.



Genera y valida presupuestos desde móvil

# Sage



Destaca en tus visitas de ventas



Ahorra tiempo en tareas de reporte



Toma mejores decisiones comerciales

# Todos los datos actualizados para triunfar en tus visitas

Con Sage Sales Management obtienes información clave de tu cliente incluyendo los disponibles en Sage 50. Podrás crear y mantener actualizada tu cartera desde tu smartphone, sincronizando en tiempo real



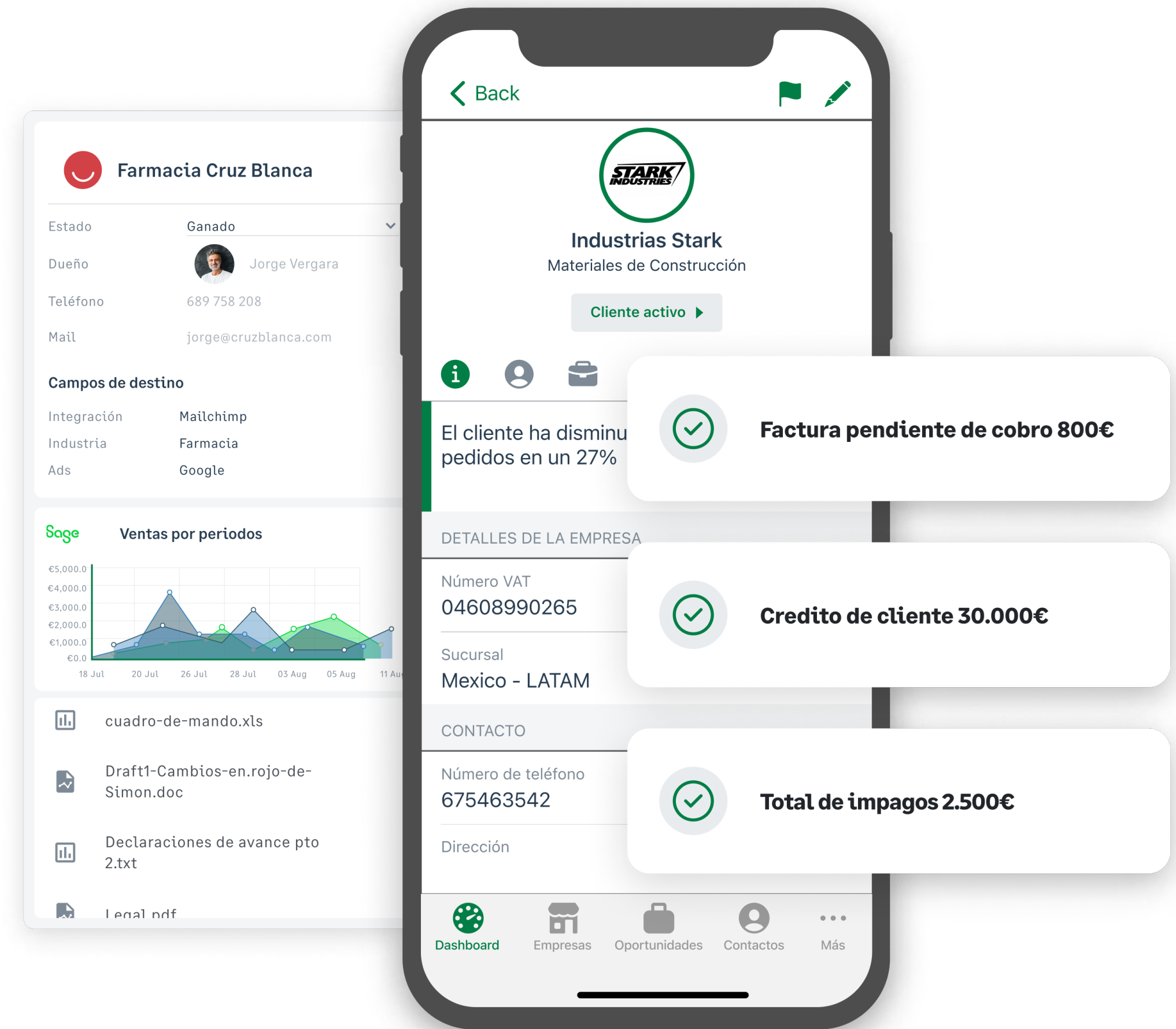
Cartera de clientes y potenciales.



Datos de Contactos.

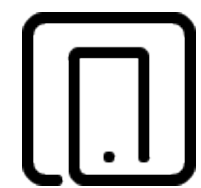


Información financiera relevante.



# Crea y valida tus Presupuestos al instante con Sage Sales Management y Sage 50

Ahora, con un solo toque en tu móvil, crea y valida presupuestos a clientes activos y potenciales desde Sage Sales Management. Sincroniza productos, precios y descuentos con Sage 50 en tiempo real.



Genera y valida presupuestos directamente en tu móvil.



Sincroniza Productos, precios y descuentos con Sage 50.



Optimiza ventas y reduce errores desde cualquier lugar.

Sage



# Registra la actividad con tus clientes de forma sencilla

Introducir notas a mano es cosa del pasado. Registra los resultados de cada visita mediante tu voz. Ahorra tiempo y dedícalo a tareas que aceleren las próximas ventas.



Agenda y reporta reuniones mediante tu voz.



Recibe recomendaciones para agilizar tareas.



Optimiza tu ruta comercial diaria.

Sage



# Mantén a tus clientes y oportunidades bajo control

Visibilidad completa de tu equipo de ventas y su actividad comercial. Asigna recursos de forma eficiente y cambia tu estrategia en función del pronóstico de ventas.



Cientes activos y potenciales geolocalizados, y sincronizados con Sage 50.



Analiza la cobertura de cartera y fideliza a tus clientes.



Sigue el Pipeline de oportunidades y pronostica ventas.



# Toda tu actividad comercial en un mismo lugar

Empieza con todos tus datos integrados de Clientes, Potenciales y Contactos de Sage 50. Centraliza las gestiones comerciales, emails, llamadas y calendario en un mismo lugar.



Consulta el histórico de visitas anteriores.



Visualiza el histórico de facturas y presupuestos sincronizados.



Email y calendario integrados.



Analiza evolución de ventas de tus clientes antes de las visitas

Sage

The image displays the Sage Sales Management interface. On the left, a desktop view shows a customer profile for 'H-Pharma' with details like 'Estado: Ganado', 'Filiat: Dispositivos médicos', and 'Owner: Luis Robledo'. Below this is a 'Ventas por periodos' chart showing sales trends from July to August. On the right, a mobile dashboard view is shown for 'MARTES, 03 DE ABRIL'. It features a notification: 'Cliente con un total de 850,00€ pendientes de cobro'. Below the notification are sections for 'Tareas pendientes' (1 pending) and 'Próximos eventos' (Bloomsbury & Co., Walsh Group, Kertzman In). The mobile view also includes a navigation bar with icons for 'Dashboard', 'Empresas', 'Oportunidades', and 'Contactos'. To the right of the mobile view are icons for Microsoft Office and Google, connected by a dotted line. A blue circular refresh icon is at the bottom right of the mobile view.

# Beneficios de la integración

## Sage 50 con Sage Sales Management

### Funcionalidades de la integración

- ✓ Proceso auto de conexión y sincronización de clientes y potenciales
- ✓ Integración automática en tiempo real
- ✓ Integración unidireccional de los siguientes puntos:
  - » Catálogos de artículos
  - » Clientes y datos de la Consulta de Riesgo
  - » Líneas de facturas
  - » Reglas de negocio
- ✓ Integración bidireccional de los siguientes puntos:
  - » Vendedores
  - » Contactos
  - » Potenciales
  - » Presupuestos



### Importación de datos a Sage Sales Management



#### Selección de usuarios

Selecciona aquellos vendedores que van a contar como usuarios de Sage Sales Management. En este caso, es necesario tener en cuenta:

- Se enviará un email a estos usuarios para que puedan configurar su contraseña de acceso.
- También nos servirá para asociar los clientes creados al vendedor correspondiente, en su derecho, se asociarán al Supervisor.

<input type="checkbox"/>	Tipo de usuario	Nombre	Email	Teléfono
<input type="checkbox"/>	Admin	Juan Martínez	martinez.j@gmail.com	682487261
<input type="checkbox"/>	Sales Rep	Marcos Sánchez del Campo	sanchez-m@wonkas.com	965298164
<input type="checkbox"/>	Sales Rep	Lucía Luque Prados	lucia.lp@netfx.es	961835623
<input type="checkbox"/>	Sales Rep	Marta Casanovas	marta.casanovas@gmail.com	692765391
<input type="checkbox"/>		Javier Torra González	atencioncliente@motorp.net	672543003
<input type="checkbox"/>		Carles Ruiz Blanco	ruiz.blanco@gmail.com	697254337
<input type="checkbox"/>		Gustavo López Cruz	gustavo_lopez@hotmail.com	937230196
<input type="checkbox"/>		John Gutierrez Marco	gutierrez.j@saels.com	651905892

Cancelar

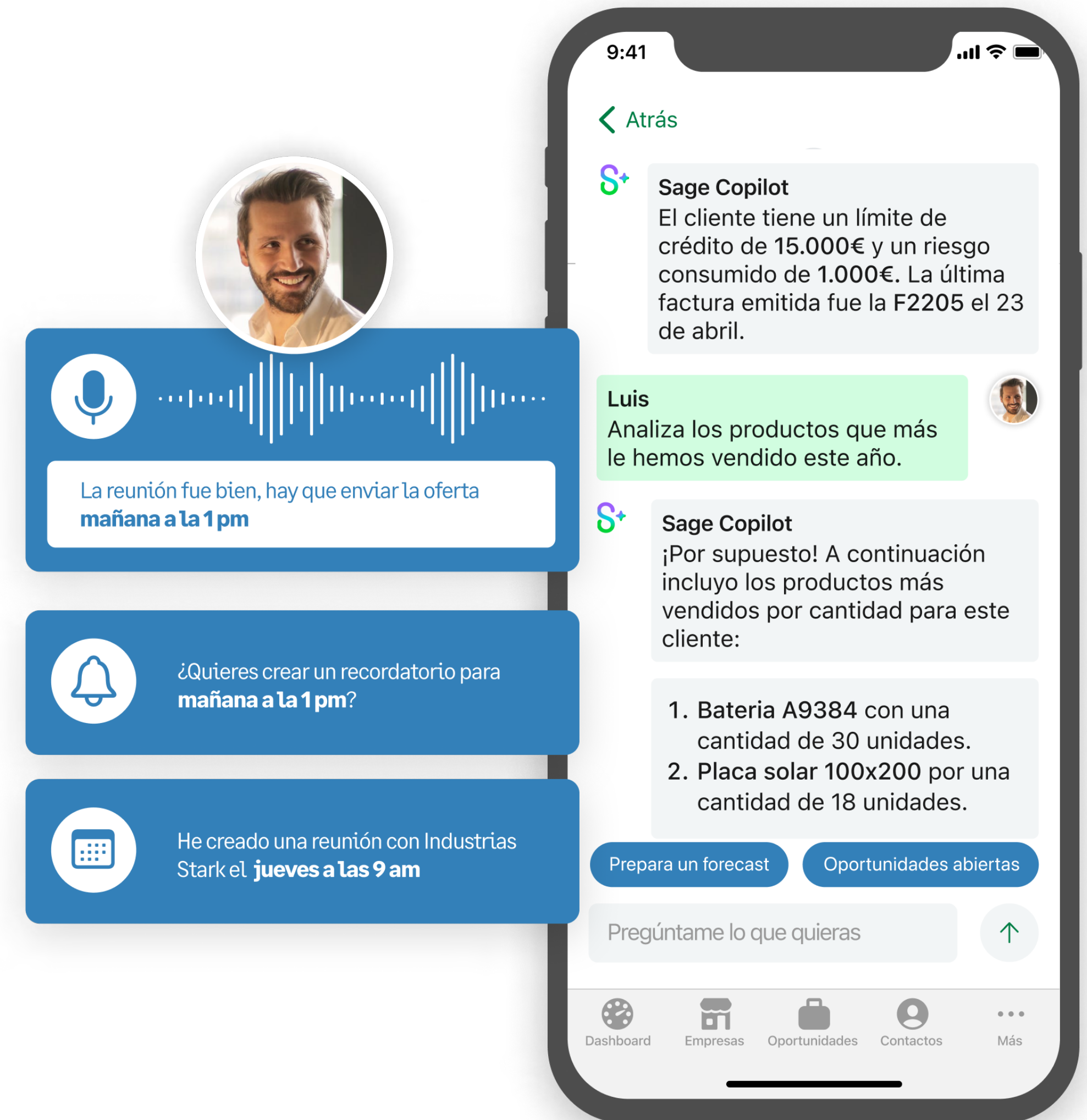
Atrás

Siguiente

# Inteligencia Artificial de Ventas integrada con Sage 50

Sage Copilot te ayudará a tomar decisiones más informadas y adecuadas a la situación actual de tus clientes. Profundiza sobre datos de ventas de Sage 50 combinados con tu actividad comercial.

- ✓ Entiende la situación actual de tus clientes en segundos, con información relevante, ordenada y priorizada
- ✓ Interactúa con Sage Copilot por Chat:
  - » Pregunta por resultados de ventas, productos más vendidos, pedidos asociados o últimas interacciones
  - » Mejora tus ratios de venta y cross-selling, anticipándote a las necesidades de tus clientes
  - » Planifica tus siguientes pasos y cierra ventas más rápidas con sugerencias de acción en contexto
  - » Reduce al mínimo el tiempo de reporting con gráficos descargables desde el chat
- ✓ Resume cadenas de correo extensas, y continua la conversación en contexto de los datos de venta o actividad de tu cliente





## Beneficios de la integración

- ✓ Evitar errores en la sincronización de datos
- ✓ Todo integrado, sincronización bidireccional, los datos pasan de Sage 50 al Sage Sales Management y viceversa
- ✓ Consulta la información de tus clientes desde cualquier lugar
- ✓ Sincroniza tu calendario
- ✓ Visibilidad de tu actividad comercial aumentando la efectividad de la actividad y por tanto aumenta tus ventas
- ✓ Agiliza tus visitas
- ✓ Crea confianza a tus clientes conociendo su situación en cualquier momento, desde el móvil o la Tablet
- ✓ Muestra el catálogo de forma profesional desde una Tablet con toda la información actualizada al momento
- ✓ Consulta las últimas facturas de tus clientes
- ✓ Gestiona las oportunidades y seguimiento de las ventas
- ✓ Consulta evoluciones de venta por artículos y por cliente, mejorando el cross-selling.

- ✓ Compara actividad comercial y ventas de tu equipo de manera dinámica
- ✓ Mantén actualizada tu cartera: agenda nuevos interlocutores y potenciales durante la visita, hacia Sage 50
- ✓ Mejora ratio de conversión de potenciales, regístralos de manera ágil y sincronízalos con a Sage 50
- ✓ Si cierras la venta, crea el presupuesto desde tu móvil y se enviará automáticamente a Sage 50 para gestionar el pedido de tu cliente
- ✓ Agiliza el proceso de envío de los productos a tus clientes, mejora su experiencia, clientes mas satisfechos gracias a una gestión mas eficaz

The screenshot shows two overlapping windows from the Sage Sales Management application. The top window, titled 'Campos personalizados', contains a search bar and a list of financial metrics with their values in Euros. The bottom window, titled 'Datos Riesgo Sage50', displays a list of risk-related metrics, each with a star icon indicating its relevance.

Campos personalizados	
Facturas pendientes de cobro	17.473,02 €
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	9.196,33 €
Total de impagos	2.666,94 €
Efectos impagados (4315)	17.779,57 €
Total pendiente de Cobro	44.448,92 €
Límite de Crédito	53.300,00 €
Crédito disponible	8.851,08 €

Datos Riesgo Sage50	
Pedidos pendientes de servir	50.200,00 €
Albaranes pendientes de facturar	29.529,41 €
Facturas pendientes de contabilizar	22.714,93 €
Facturas pendientes de cobro	17.473,02 €
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	9.196,33 €

Ej. Evolución ventas por cliente

### Datos de riesgo

Ejemplo de datos de riesgo integrados de Sage 50 en Sage Sales Management

# ¿Por qué Sage Sales Management?

Empieza con todos tus datos integrados de Clientes y Contactos de Sage 50. Centraliza las gestiones comerciales, emails, llamadas y calendario en un mismo lugar.

**90%**

del Equipo Comercial  
lo utiliza cada día

**+25%**

Aumento de la actividad  
comercial

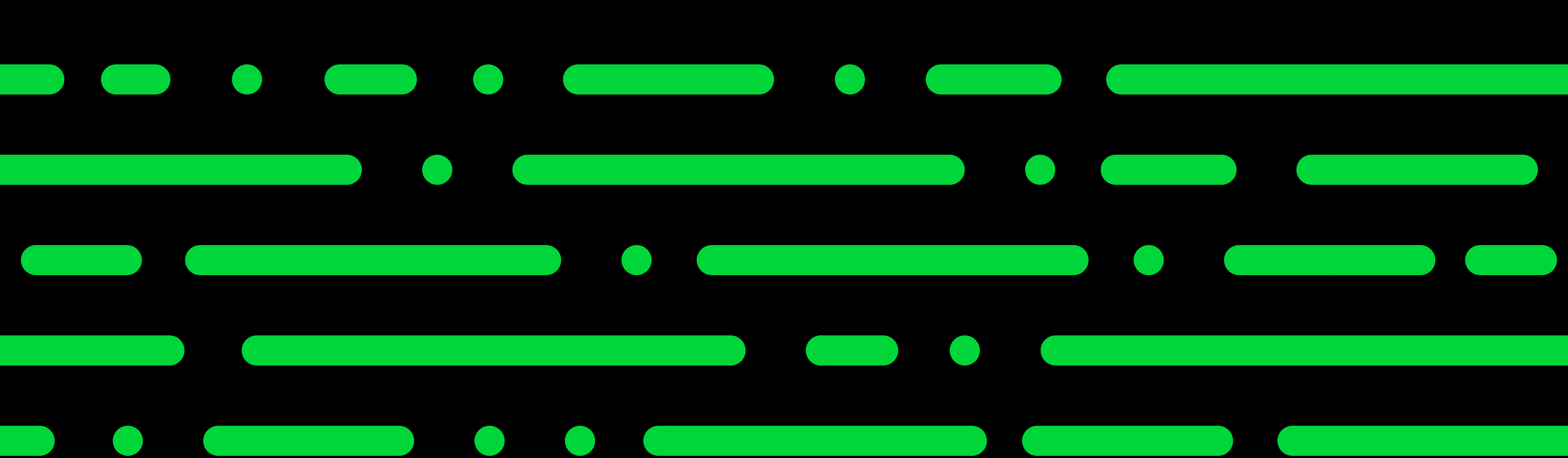
**+40%**

Mejora de la calidad  
de la información

## **+1600 clientes** en todo el mundo

Sage Sales Management es el CRM de ventas nº1 del mercado hispanohablante.





**Sage España**  
**Avenida de Europa 19**  
**28108 Madrid**  
[Sage.com/es](https://www.sage.com/es)

**Sage**

©2025 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.