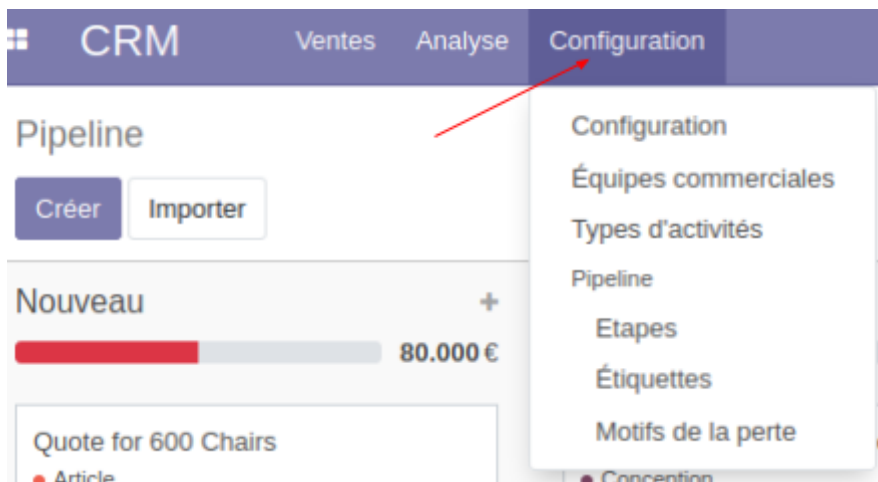


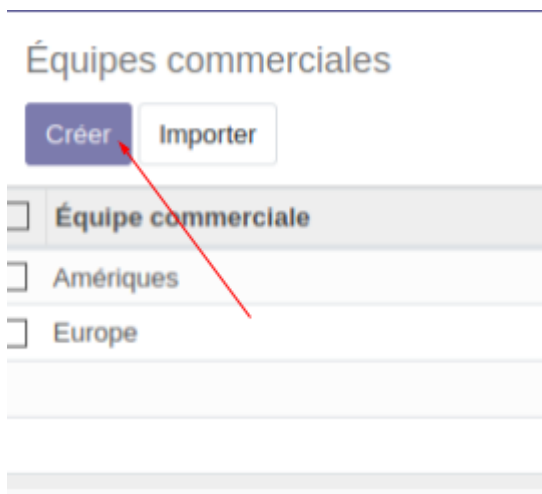
Créer ses équipes commerciales

Pour ajouter une équipe commerciale :

- Allez dans l'application **CRM** < *Configuration* < "Équipes commerciales":



- Cliquez sur "Créer"



- Remplissez le formulaire
 - Cochez la case "devis" permet à l'équipe de créer des devis à partir des opportunités.
 - Cochez la case "pipeline" permet d'avoir un pipeline pour les opportunités de cette équipe commerciale.

L'email alias permet d'avoir une adresse unique qui, quand elle reçoit un email est convertie en opportunité et ajoutée au pipeline pour cette équipe. Il est aussi possible de paramétrer de qui les emails sont acceptés (tout le monde, les abonnés, les partenaires authentifiés).

Équipes commerciales / Nouveau

Sauvegarder Annuler

The screenshot shows the 'Nouvelle équipe commerciale' form. Red arrows point to the following elements:

- Two arrows pointing to the 'Devis' and 'Pipeline' checkboxes.
- An arrow pointing to the '@' symbol in the 'Alias d'email' field.
- An arrow pointing to the 'Ajouter' button at the bottom left.

- Dans chaque équipe, on peut ajouter des membres (des utilisateurs).
- Dans le tableau de bord, il est aussi possible de paramétrer un objectif de facturation.

The screenshot shows the 'Tableau de bord' tab. It displays the 'Paramétrer un objectif de facturation' section with a checked checkbox and a value of 40.000.

Membres de l'équipe	Tableau de bord
Paramétrer un objectif de facturation	<input checked="" type="checkbox"/>
Objectif de facturation	40.000

Cet objectif de facturation peut se retrouver dans les pipelines des équipes.

Revision #1

Created 14 March 2024 08:45:09 by Victor

Updated 14 March 2024 08:45:09 by Victor