



La piattaforma **4Sales** mette a disposizione il **Sales Kit** per garantire alle Aziende di Vendita uno strumento software per automatizzare i rapporti con la propria Rete Vendita interna oppure esterna, e con i Call Center.

Il **Sales Kit** rappresenta l'insieme dei processi integrati, che consentono di fornire a tutti i partner dell'Azienda di Vendita gli stessi strumenti di gestione dei processi di Acquisition e di Post Sale per il parco Clienti aziendale, nel rispetto degli standard normativi dettati da ARERA.

I processi sono strutturati con l'obiettivo di garantire:

- **Controllo strategico delle vendite:** possibilità di strutturare politiche commerciali a livello direzionale
- **Controllo efficienza del Cost to Serve:** verifica preventiva per la Rete Vendita della correttezza formale dei dati inseriti (anagrafici, di fornitura, di pagamento), dell'inserimento dei dati obbligatori ai fini dell'erogazione del servizio, dell'inserimento degli allegati obbligatori e tramite l'automatizzazione del processo di validazione del back office, con check sulla validazione dei dati e stampa automatica del kit di conferma contratto
- **Minimizzazione degli errori ed efficacia di gestione:** integrazione dei processi ed inserimento delle informazioni con processi guidati e strutturati, trasformazione di fase delle informazioni all'interno dei processi, strumenti di monitoraggio, avanzamento della fase di lavorazione delle proprie pratiche e linearità e semplicità di utilizzo anche per utenti meno esperti

