



# Varicent

Varicent es la solución en la que confían las organizaciones para realizar un **seguimiento, gestionar e informar** sobre el rendimiento de las ventas.



## PRINCIPALES RETOS

Prácticas de la gestión de incentivos y porque no funcionan

- Soluciones temporales que limitan y restringen
- Conformarse con un diseño de planes simple, con tal de no generar una carga extra a la administración
- Más actividades para el equipo actual
- Pasar más tiempo arreglando problemas que encontrando soluciones
- El costo y la escalabilidad se tornan inmanejables
- Limitantes en la flexibilidad de la estrategia
- Desgaste y rotación de personal
- Las conclusiones rápidas y las decisiones instintivas perpetúan las malas prácticas

### ► Incentive Compensation Management

Automatiza el proceso de compensaciones para asegurar que la fuerza de ventas reciba su compensación en tiempo y con precisión.

### ► Lead to Revenue

Facilita el análisis, la gestión y la optimización del pipeline mejorando la precisión y la confianza en el pronóstico de ventas.



## ¿CÓMO LOS RESOLVEMOS?

Varicent es el **único proveedor que ofrece la flexibilidad, la escalabilidad y la usabilidad** necesaria para refinar continuamente la estrategia de ventas y aumentar los ingresos.

### ► Territory and Quota Planning

Crea planes de cuotas y territorios más inteligentes y eficaces para que puedan adaptarse a la dinámica cambiante del mercado e impulsar el crecimiento

### ► SYMON.AI

Ayuda a detectar tendencias, encontrar patrones significativos e identificar valores atípicos en sus datos para tomar decisiones basadas en evidencia

Incentive Compensation Management es la única solución que gestiona de forma flexible los complejos procesos de compensación, ofreciendo:

