

beqom nommé Challenger dans le Magic Quadrant de Gartner sur la gestion des performances commerciales



Beqom-Press Release- 25 Mars 2020



beqom, éditeur d'une plateforme SaaS de gestion de la rémunération et des performances commerciales, a annoncé aujourd'hui avoir été nommé Challenger par Gartner, Inc. dans son rapport Magic Quadrant sur la gestion des performances commerciales¹.

« Ce qui, selon nous, rend beqom unique, c'est que nous fournissons une gamme complète de fonctionnalités de gestion des performances commerciales en une seule application totalement flexible et évolutive pour répondre aux besoins des grandes organisations complexes », affirme Tanya Jansen, CMO de beqom. « De plus, la maintenance peut être assurée par l'équipe commerciale, ce qui signifie que les départements des ventes peuvent adapter leurs plans de commissionnement rapidement et facilement pour répondre aux changements du marché et aux opportunités tout au long de l'année. »

beqom a connu une croissance à deux chiffres grâce à l'acquisition de nouveaux clients pour les solutions de gestion des performances commerciales (SPM) et enregistre un taux de réussite de mise en œuvre de 100 %. Un client SPM beqom compte en moyenne plus de 10 000 employés utilisant le système, les clients les plus importants le fournissent à plus de 100 000 bénéficiaires. La solution beqom couvre la gestion des performances commerciales de bout en bout pour les canaux de vente internes et externes, y compris le crédit de vente, les commissions, la gestion du territoire et des quotas, la planification, les simulations, le reporting et l'analyse. En outre, la plateforme beqom peut gérer la gamme complète des rémunérations totales - salaires, programmes de primes, rémunération

des cadres, incitations à long terme - permettant aux chefs de vente d'adapter au mieux les programmes de rémunération globale afin de garder leurs meilleurs commerciaux motivés.

Selon le rapport, « Gartner définit une solution de gestion des performances commerciales (SPM) comme une suite de fonctionnalités opérationnelles et analytiques qui automatisent et unissent les processus de vente opérationnels de back-office, mis en œuvre pour améliorer l'efficacité et l'efficacité opérationnelles. Les capacités de base d'une solution SPM incluent la gestion de la rémunération incitative (ICM), la gestion du territoire et la gestion des quotas. » Le rapport souligne que « la gestion des performances commerciales apporte de la valeur du point de vue de l'utilisateur final (commerciaux/agents/employés bénéficiaires) et interne (back-office), en améliorant l'exécution des ventes et l'efficacité opérationnelle. »

La solution cloud de rémunération globale de beqom offre des capacités SPM dans tous les secteurs, en gérant les performances commerciales pour des entreprises telles que PepsiCo, Total, BNP Paribas, Groupama et Pages Jaunes.

[1] « Magic Quadrant for Sales Performance Management » de Gartner par Melissa Hilbert, 18 février 2020.

Avis de non-responsabilité

Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service décrit dans ses publications d'études et ne conseille pas aux utilisateurs de technologies de limiter leurs choix aux fournisseurs les mieux notés. Les études publiées par Gartner reflètent les avis de ses équipes de recherche et ne doivent pas être interprétées comme des énoncés de faits. Gartner décline toute garantie, expresse ou implicite, concernant ces études, notamment les garanties de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier.