

Salesforce.com conclut 90 % des transactions en 1 jour, et 71 % en 1 heure grâce à la solution de signature électronique DocuSign

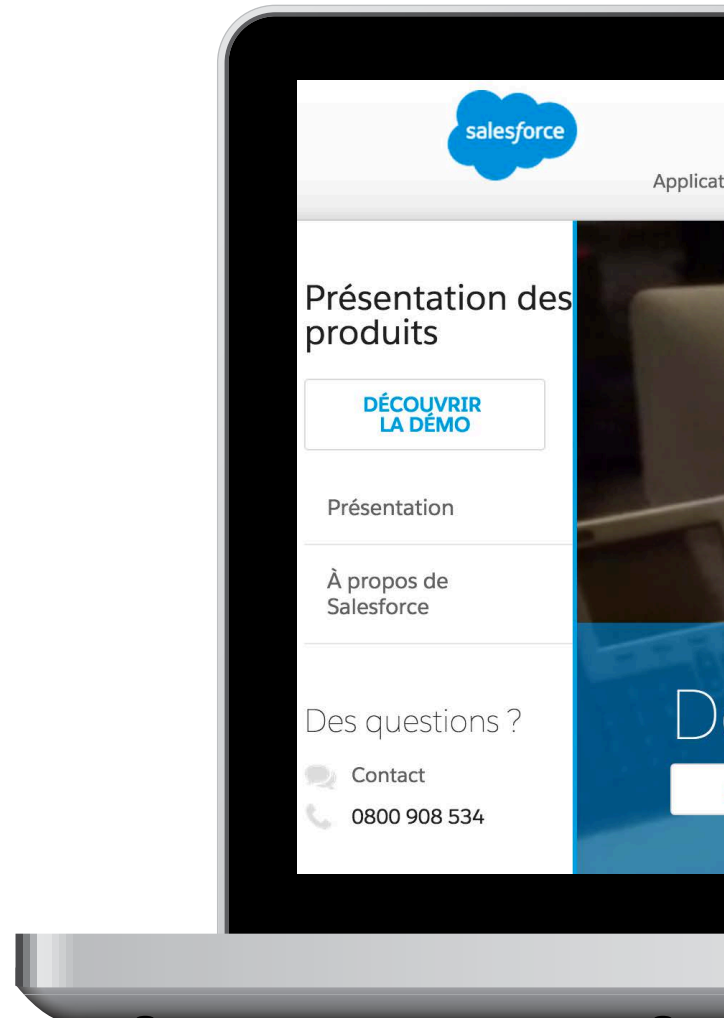
Possibilité d'économiser jusqu'à 322 jours de travail par an

Principaux Objectifs de la Société

Gérant les informations de plus de 100 000 clients, salesforce.com souhaitait évoluer et améliorer l'efficacité de la société en même temps que celle-ci continuait de se développer. En normalisant la signature électronique avec l'utilisation de DocuSign pour ses processus de vente, salesforce.com a réduit le temps du processus de conclusion de la transaction, passant de 2 jours en moyenne à 90 % des transactions conclues en 1 jour, et à 71 % des transactions conclues en 1 heure.

La problématique de l'entreprise

Avec un nombre croissant de nouveaux clients, salesforce.com recherchait un moyen d'évoluer tout en améliorant son efficacité afin de conclure davantage de transactions plus rapidement, et ce avec le même niveau de ressources. Nombre de ses clients possèdent des processus intégrés manuels. C'est pourquoi salesforce.com a pensé que ce secteur était prêt à utiliser une solution technologique comme la signature électronique.



- ✓ Temps du processus de conclusion de la transaction réduit de 2 jours à moins de 1 jour pour 90 % d'entre eux et à moins de 1 heure pour 71 % d'entre eux.
- ✓ Temps passé par les responsables de compte pour chaque devis réduit de 10 minutes
- ✓ Possibilité d'économiser jusqu'à 322 jours de travail par an

Après la mise en place de DocuSign, Martyn Gerrard a tout de suite constaté des résultats

La solution

Initialement salesforce.com souhaitait simplement que les clients signent électroniquement les documents afin de rationaliser cette signature.

Cependant, salesforce.com a pensé que l'intégration de DocuSign à ses systèmes existants constituait un moyen d'automatiser rapidement et facilement le processus de configuration du compte client (économisant jusqu'à 2 757 heures, ou 322 jours, de travail par an), tout en ajoutant davantage de valeur en lançant automatiquement les processus internes de création de compte des nouveaux clients, ne nécessitant que peu d'intervention manuelle, voire aucune.

Les atouts clés

Salesforce.com a rapidement obtenu des résultats en intégrant DocuSign for Salesforce. Une fois le processus de devis d'un client terminé, les responsables de compte envoient les contrats éligibles pour signature grâce à un simple clic depuis Salesforce. Lorsque le bon de commande est complété et signé avec DocuSign par le client, le système détermine automatiquement s'il répond aux critères pour le lancement automatique ou si des informations supplémentaires sont nécessaires.

DocuSign a réduit de 10 minutes le temps passé par les responsables de compte pour chaque devis. De plus, DocuSign a permis à salesforce.com de réduire le processus de conclusion des transactions d'une moyenne de deux jours à 90 % en un jour, et à 71 % en une heure.

L'utilisation de DocuSign par salesforce.com pour remplacer les processus manuels ne se limite pas aux signatures. Désormais le pouvoir de signature est contrôlé via l'authentification intégrée DocuSign. Pour les règlements avec vérification ou les virements bancaires, les clients peuvent créer et compléter des commandes complémentaires de manière totalement autonome grâce à DocuSign. Ceci accroît davantage le degré de satisfaction des clients et augmente le chiffre d'affaires de salesforce.com tout en réduisant les coûts.



DocuSign a amélioré la productivité du département en charge des opérations de recettes, puisqu'il facilite les commandes autonomes pour le back-office. Les responsables de compte peuvent suivre le cheminement du document DocuSign grâce aux mises à jour respectives du statut via l'intégration de la fonction Chatter automatisée.

Ils peuvent voir en temps réel les contrats consultés et terminés, offrant une plus grande visibilité et un contrôle plus important pendant toute la vente.

DocuSign | La référence mondiale pour la gestion des transactions digitales

DocuSign, Inc. (DocuSign®), la référence mondiale pour la gestion des transactions numériques, aide les organisations à réaliser leur transformation numérique afin d'obtenir un retour sur investissement significatif sur le court terme, d'augmenter le niveau de sécurité et de conformité, et d'améliorer l'expérience utilisateur pour leurs clients, leurs partenaires, leurs fournisseurs et leurs employés. DocuSign automatise les processus manuels et papier grâce sa plate-forme de gestion des transactions numériques DTM, basée sur les standards technologiques; ainsi les utilisateurs peuvent gérer leurs transactions de bout en bout et simplement. DocuSign permet à quiconque souhaite réaliser une transaction à valeur légale de le faire en tout lieu, à tout moment, sur ordinateur, tablette ou smartphone.

Copyright ©2003-2015 DocuSign, Inc. Tous droits réservés. DocuSign, le logo DocuSign, les mentions « The Global Leader in Digital Transaction Management » (« le leader mondial en matière de gestion des transactions numériques ») sont des marques de commerce ou des marques déposées de DocuSign, Inc. aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays. Pour accéder aux mentions légales et marques déposées, veuillez vous rendre sur notre site www.docusign.com/IP. Toutes les autres marques de commerce ou marques déposées sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.



Pour toute demande sur le territoire EMEA : téléphone +44 203 714 4800
e-mail emea@docusign.com | docusign.co.uk

Pour toute demande sur le territoire France : téléphone +33 975 181 1331
e-mail paris@docusign.com | docusign.fr