

beqom le obtenu le statut de Value Index Leader dans l'édition 2019 du classement Index for Sales Performance Management établi par Ventana Research.



Beqom – 10 OCTOBRE 2019



beqom, créateur de logiciels de gestion de la rémunération et des performances commerciales (SPM) basés sur le cloud, a annoncé aujourd'hui avoir le obtenu le statut de « Value Index Leader » dans l'édition 2019 du classement « Index for Sales Performance Management » établi par Ventana Research.

Ce classement récompense le positionnement unique de beqom en tant que plateforme dédiée à la rémunération globale. Grâce à ses solutions, « les entreprises peuvent désormais faire appel à un seul prestataire pour gérer leur système de rémunération globale et répondre à leurs besoins en matière de commissions et de mesures incitatives dans le domaine de la vente mais aussi d'autres secteurs ».

C'est l'expertise de beqom en matière d'administration et de sécurité mais aussi sa capacité à accompagner le déploiement de projets à grande échelle qui lui ont valu le statut de « Value Index Leader » en matière de solutions SPM.

« Nous apprécions l'intérêt que Ventana porte à ce secteur d'activité qui a un impact tellement important sur les performances commerciales d'une entreprise », se réjouit Stephan Pohl, Directeur des opérations chez Beqom. « Tout comme Ventana, nous sommes convaincus qu'une performance commerciale optimale exige des territoires et des quotas bien conçus et sans cesse optimisés mais aussi une utilisation stratégique des commissions sur les ventes et des mesures incitatives afin

d'influencer les comportements et les priorités en matière de vente. Les entreprises d'aujourd'hui doivent bénéficier de l'avantage concurrentiel offert par une plateforme automatisée de gestion des performances commerciales et une plateforme dédiée à la rémunération globale ».

Ventana Research a évalué la maturité de neuf grands fournisseurs de solutions SPM, solutions qu'elle considère comme essentielles afin de « garantir que le service des ventes contribue pleinement au succès de l'entreprise, tant en termes de chiffre d'affaires, de croissance et de rentabilité que d'expérience globale proposée au consommateur ».