

**Progiciel de gestion intégré complet et modulaire
(Gestion de Production – Gestion Commerciale – CRM – Gestion d’Affaires)**

Importantes possibilités de paramétrage et de personnalisation métier

Gestion Commerciale

Fichiers Permanents

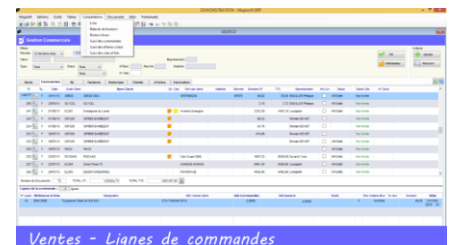
- Codification totalement libre
- Recherche multicritères dans les fichiers.
- Nombre illimité d’enregistrements.
- Articles. Famille. Sous famille (3 niveaux).
- Clients. Famille. Sous famille (4 niveaux).
- Conditions et modes de règlements multi-échéances.
- Gestion multi devises.
- Paramétrage comptable.
- Plusieurs adresses de livraisons par client.
- Plusieurs adresses de facturation par client.
- Gestion du factoring.
- Plusieurs RIB par client.
- Conditions et modes d’expédition, colisage.
- Tarifs transporteurs

Tarifs

- Par canal de distribution. (pays, catégories de clients, export...)
- Tarif général par article.
- Tarif spécifique par client.
- Dégressif par quantité.
- Par classe de prix.
- Par famille produit et famille client.
- Tarifs promotionnels.
- Historique des tarifs.
- Activation des tarifs à partir d'une date d'application.
- Recherche automatique du prix. Augmentation des tarifs par article, famille, sous famille, client.
- Remises commerciales multicritères très élaborées (3 niveaux de remises en cascades).
- Remises promotionnelles entres dates.

Commandes Clients. Devis.

- Traitement des types de commandes
 - Fermes
 - Prévisionnelles
 - Ouvertes avec cadencement
 - Contrat de vente
 - Stock
 - Devis
- Recherche article sur
 - Référence interne
 - Référence client
 - Désignation
 - Famille article
 - Tarif client
 - Gencode.
- En cours de saisie, possibilité de connaître :
 - Les stocks disponibles
 - Les tarifs de vente.
 - Les en-cours clients
 - Les livraisons déjà effectuées.
 - Les remises commerciales.
- Édition d'un accusé de réception.
- Édition d'un bon de préparation.
- Modification possible :
 - Des conditions de règlement
 - Des conditions de livraisons et de facturation
 - Des prix, remises, pourcentages de commission.
- Duplication d'une commande.
- Passage commande en proforma.
- Passage devis en commande.
- Indication du délai de livraison pour chaque article.
- Édition du portefeuille de commandes par client, par article, par délai, par représentant...
- Planning des livraisons.
- Envoi direct par mail ou par fax
- État des restes à livrer par article, par commande, par délai...
- Réservation des stocks produits.
- Solde et épuration des commandes



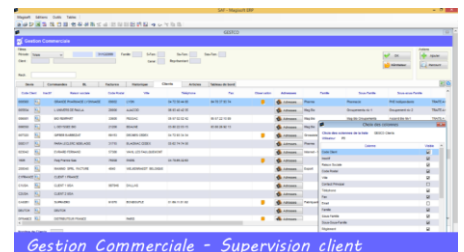
Ventes - Lignes de commandes

Workflow

- Envoi des documents commerciaux par e-mail
- Envoi d'un e-mail depuis les fichiers clients et fournisseurs
- Accès au site internet des clients et des fournisseurs
- Messagerie interne à partir d'événements

Web

- Saisie des commandes clients
- Consultation des stocks



Gestion Commerciale - Supervision client

Bon d'expédition

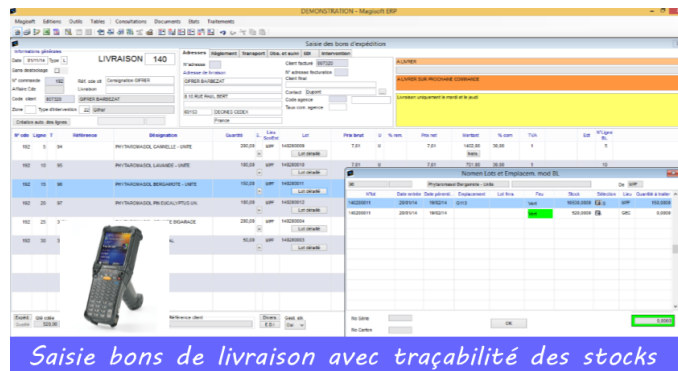
- Saisie et édition des BL.
 - Création automatique du BL par rappel de la commande ou du bon de préparation.
 - 1 BL par commande.
 - 1 BL pour plusieurs commandes.
 - Gestion des reliquats de commande.
 - État des BL édités, facturés ou non, par client et par date.
 - Édition d'étiquettes expédition.
 - Mise à jour des stocks et annulation des réservations de commandes.
 - Gestion par type de BL (BL de prêts, d'essais, d'échantillons, SAV...)
 - Edition des certificats de conformité.
 - Journal des transports.
- Edition d'un bon de chargement

Stocks Produits

- Réservation des stocks à la commande client.
- Entrées automatiques par la fabrication.
- Sorties automatiques par les bons de livraison.
- Possibilité de gérer un stock atelier.
- Gestion des stocks par lieu de stockage.
- Gestion des emplacements et des n° de lots.
- État des stocks valorisés ou non.
- Historique des mouvements de stocks.
- Inventaires tournants et régularisations automatiques.

Facturation

- Facturation automatique à partir des Bons de Livraisons.
 - 1 facture par BL.
 - 1 facture regroupant tous les BL du client.
 - 1 facture par commande.
 - 1 facture par agence.
 - Facturation directe.
 - Facturation France, Export, Suspension d tax, intra-communautaire.
 - Proforma, Avoir, Facture.
 - Facturation d'une prestation sans référence article.
 - Gestion des centrales.
 - Gestion de relevés de factures.
 - Édition des factures personnalisées.
 - Traités sur factures et traités sur relevés.
 - Gestion des commissions représentants.
 - Gestion du factoring.
 - Journal des ventes commercial.
- Liaison automatique avec la comptabilité et la gestion des tiers

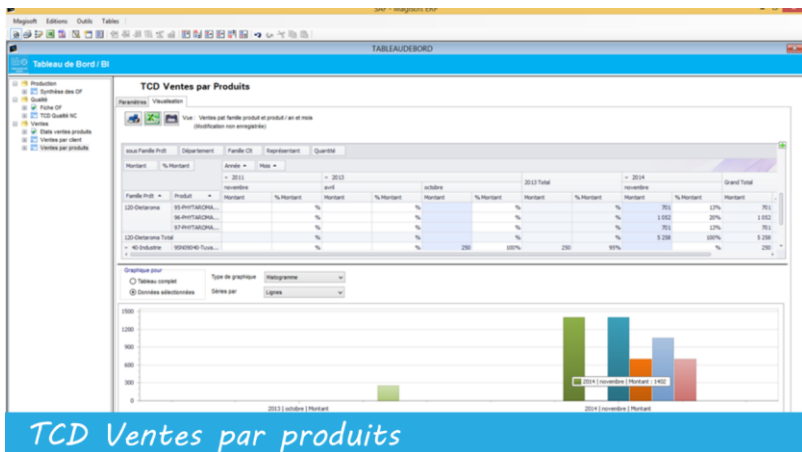


Statistiques de ventes

- CA par client, par famille article, par article, par pays, par marque...
- Analyse des marges par client, par article.
- États comparés N/ N-1
- Sélection multicritères (pays, région...)
- Statistiques glissantes sur 12 mois par client, par article, par représentant.
- Exports Excel avec graphiques

Module Business Intelligence (en option)

- Gestion de Tableaux Croisés Dynamiques (TCD).
- Graphiques associés (histogrammes, secteurs, courbes...).
- Création par l'utilisateur de TCD complémentaires



Le module Gestion Commerciale de Magisoft permet l'accès aux données à distance (via une ligne fixe ou un mobile), pour une utilisation commerciale nomade.

Compatible Windows serveur 2008, 2012, W7, W9, W10.

Fonctionne sur bases de données MS SQL, PERVASIVE.