



FORCEMANAGER[®]

ForceManager presenta Sales Campaigns, la nueva función para optimizar las campañas del sector seguros

El *add-on* ha sido pensado para planificar, ejecutar y medir campañas de ventas de la forma más eficiente, facilitando el trabajo diario de los equipos de venta y ofreciendo una mayor visibilidad de sobre la estrategia

La nueva herramienta será presentada de forma oficial en la conferencia internacional *Insurance World Challenges 2019* el próximo jueves 14 de marzo

Barcelona, 12 de marzo de 2019 - [ForceManager](#), la scale-up tecnológica que ha creado el asistente personal de ventas impulsado por Inteligencia Artificial líder en Europa, ha presentado [Sales Campaigns](#), una nueva funcionalidad diseñada para acercar la estrategia y la ejecución de las campañas de ventas y optimizar su seguimiento y medición.

Sales Campaigns permite a los usuarios crear campañas dirigidas a una audiencia o a un segmento de ésta y durante unas fechas definidas. Así, se puede segmentar fácilmente las empresas que forman parte de la campaña, planear las acciones a llevar a cabo y completar las actividades relacionadas con la campaña de forma clara y sin complicaciones. Además, a la hora de hacer el seguimiento, la nueva funcionalidad permite recoger los datos más importantes con formularios a medida para cada campaña, ver su progreso en tiempo real y analizar de forma sencilla sus resultados.

“El sector asegurador cuenta con la necesidad de disponer de sistemas de creación e implementación de campañas comerciales que permitan un seguimiento y análisis de datos reales, relevantes e instantáneos”, explica **Sara Benslaiman**, Directora del Área de Seguros de ForceManager. “El objetivo es que los equipos de venta puedan lanzar nuevos productos, hacer campañas de *up-sell* o *cross-sell* o recabar nueva información de manera sencilla y rápida.”, añade.

Un módulo flexible, intuitivo y eficaz

Sales Campaigns, que se presentará de forma oficial en el Insurance World Challenges 2019 que se celebra en Madrid el próximo jueves, ha sido desarrollado teniendo en cuenta las necesidades de los equipos de venta deslocalizados. Así, destaca por tener un diseño intuitivo y *user-friendly*, que permite completar las actividades de cada campaña sin tener que realizar pasos de más. También recopila datos automáticamente en la cuenta de cada usuario y automatiza el trabajo de los informes sobre el progreso, optimizando las tareas y aumentando así la eficiencia de todo el equipo.

En palabras de **Oscar Macia**, CEO y cofundador de ForceManager: “Supone una gran satisfacción poder presentar esta nueva funcionalidad ante la comunidad aseguradora de España. Sales Campaigns fue desarrollado después de escuchar las necesidades del sector y hemos cuidado cada aspecto para poder facilitar el día a día de mediadores, agentes y directores comerciales”.

La compañía ha elegido la conferencia Insurance World Challenges 2019 para realizar la presentación oficial de la nueva funcionalidad. Así, Oscar Macia, dará a conocer los detalles de Sales Campaigns en su intervención en el Show & Tell Sessions IV a las 16:00 horas. Además, participará en el debate “Disrupción en la distribución”, moderado por Sara Benslaiman y que contará con la presencia de expertos de compañías como KPMG, AXA, BBVA o el Colegio de Mediadores de Seguros de España.

ForceManager, que cuenta con más de 1.600 usuarios en 36 países, trabaja con algunos de las compañías más importantes del sector como AXA, Generali o Das. Con la presentación de Sales Campaigns, la compañía refuerza su compromiso de ayudar a la transformación digital del sector asegurador.

Sobre Force Manager

ForceManager es el CRM líder para equipos de venta móviles, diseñado para ayudar a los comerciales en su día a día actuando como su asistente personal de ventas. El éxito de la plataforma, que cuenta con una alta tasa de adopción, se debe a su diseño 100% móvil, interfaz sencilla y facilidad de uso. Es una solución de CRM que combina la Inteligencia Artificial con un diseño intuitivo, transformando el smartphone en un moderno asistente personal de ventas.

Fundada en Barcelona en 2011, ForceManager está presente en 36 países. Cuenta con un equipo global de más de 150 empleados dedicados a desarrollar el mejor CRM móvil y asistente de personal de ventas del mercado, uno que realmente cambie el modo en que los equipos en movilidad de todo el mundo venden. ForceManager ha recaudado 15,7 millones de dólares en fondos de series A y B y, con la adquisición de Self en septiembre de 2018, ya da soporte a más de 1.600 clientes en todo el mundo.

Para más información

AMT Comunicación

equipopr@amtcom.es

Oier Llinás – Communications Manager en ForceManager

oier.llinas@forcemanager.net

+34 662 187 208