

Une solution de gestion d'entreprise tout-en-un conçue pour les sociétés de service

 Microsoft | Dynamics 365

D'abord comprendre

Les entreprises de service forment un secteur dynamique mais très concurrentiel. Elles sont confrontées à des clients qui exigent l'excellence au juste prix de la valeur perçue. Elles doivent fournir un service supérieur, différenciant et agréable tout en utilisant leurs ressources à bon escient.

Ces sociétés ont des besoins sectoriels qui exigent une gestion fine et efficace des projets, tant au niveau de la planification, de la facturation, de l'encaissement, du controlling projet qu'au niveau de la qualification, de la disponibilité des ressources. Afin de combiner souplesse, réactivité et partage, de nombreuses sociétés de services s'appuient encore sur des feuilles de calcul pour suivre manuellement la rentabilité des projets. Le risque d'erreur est démultiplié et peut avoir des répercussions majeures sur le service fourni au client.

Pour mieux répondre

En tant que société de services, nous comprenons la nécessité de maintenir un niveau élevé de service à la clientèle et de livrer les projets à temps.

Un combo ERP-CRM permet d'allier planification et développement des projets, gestion des interventions et stratégie commerciale.

Ces solutions sont utilisées pour gérer le flux « prospect to cash » sans déperdition d'information, sans ressaisie et dans le même look and feel. Elles permettent aux entreprises de fonctionner avec plus d'efficacité et de fournir un service optimal à la clientèle.

Mais le choix d'une solution de gestion ne se résume souvent pas à ses capacités techniques.

Pour répondre aux besoins des sociétés de service, Calliope propose une plateforme ERP-CRM intégrée complète, associée à des spécialistes ayant une expertise à la fois technologique et métier.

Avec la Calliope Success Method, une méthode qui regroupe les meilleures pratiques éprouvées sur le terrain auprès de clients du secteur des services, Calliope facilite le pilotage de vos projets et ressources depuis la vente jusqu'à l'encaissement.

Pourquoi CallioServices ?

CallioServices est le fruit de l'expertise de la plateforme Microsoft Dynamics 365 associée à l'expertise métier des Professional Services. Avec CallioServices, Calliope répond aux besoins des sociétés de services, dans les secteurs tels que les conseils, les ESN, les éditeurs, les entreprises digitales, les prestataires, les experts, etc.

Une solution unique pour gérer les projets, la finance et la relation client

- Gérer les flux de la vente de service associée ou non à une gestion de projet (optimiser le suivi des commandes par projet et par affaire).
- Visualiser et gérer les projets.
- Associer ou non une gestion de stocks.
- Gérer tout le processus commercial.
- Gérer votre planning par phase, avec affectation et planification des ressources synchronisées en temps réel avec Outlook.



"Dynamics 365 couvre tous nos besoins, du CRM à la finance, en passant par l'ERP. Nous avons été impressionné par l'approche très orientée business des équipes de Calliope et les réponses apportées à nos enjeux métier."

Thomas MELLANO, Directeur Financier du Groupe IOTA

Pourquoi Microsoft Dynamics 365 ?

Une plateforme de solutions de gestion tout-en-un qui rassemble toutes les fonctionnalités d'un ERP et d'un CRM. C'est une solution disponible en Cloud qui s'adapte aux PME et ETI et couvre les besoins d'une entreprise de service

Applications innovantes

Des applications innovantes qui interagissent avec l'ERP ou le CRM pour adresser des besoins collatéraux exigeant souplesse et agilité.

Une plateforme flexible

Microsoft Dynamics 365 décompose ses diverses fonctionnalités ERP et CRM en applications, qui peuvent être utilisées individuellement ou en intégration transparente avec d'autres. Chaque entreprise peut s'équiper au fur et à mesure de ses besoins.

Données et processus unifiés

Des données et des processus unifiés qui permettent de décloisonner les services pour gagner en productivité. La centralisation des données permet de collaborer efficacement et de fiabiliser l'information surtout dans un contexte de groupe ou de sociétés multisites.

Interopérabilité applicative native

La logique de plateforme permet non seulement des interactions entre les différentes apps composant la plateforme qu'elles soient fonctionnelles (Finance, CRM, ...) ou usuelles (Teams, chatbots, mails, web, ...) mais aussi de combiner des apps grâce à l'AppSource.

Calliope Business Solutions propose des services d'intégration de CallioServices combinant à la fois l'expertise métier et les compétences en gestion de projet pour réaliser une implémentation réussie et adaptée aux besoins de chaque société de services. Grâce à une méthodologie propre, la Calliope Success Method, les experts de Calliope adoptent une approche collaborative avec les clients afin de s'assurer que la mise en œuvre est réalisée dans les temps, tout en leur permettant d'effectuer leurs tâches habituelles.

Calliope Business Solutions est éditeur et intégrateur de solutions de gestion basées sur une expertise métier et sur la plateforme Microsoft Dynamics 365.