

divalto

**NE PERDEZ
*PLUS LE LIEN***

divalto weavy sales

**LOGICIEL CRM TOUT-TERRAIN
POUR COMMERCIAUX**

**UN LIEN SOLIDE SE TISSE
JOUR APRÈS JOUR**

ICONIC !

WWW.DIVALTO.COM



DIVALTO WEAVY

**NÉGOCE BTOB, INDUSTRIE, SERVICES, ...
DIVALTO WEAVY SALES S'ADAPTE
À VOTRE DOMAINE D'ACTIVITÉ,
À VOTRE MODE DE DISTRIBUTION
ET À VOS MÉTHODES DE VENTE.**



Commerciaux : informations clients et commandes saisies sur place, même hors connexion.



Managers & direction commerciale : vision en temps réel du CA et des clients, pour réagir immédiatement aux écarts.



ADV & service client : commandes intégrées automatiquement dans l'ERP pour un traitement rapide et fiable.



Marketing & back-office : référentiel unique CRM-ERP, avec des données toujours à jour.

UN LIEN SOLIDE SE TISSE JOUR APRÈS JOUR

Dans un environnement où les attentes évoluent vite et où chaque interaction compte, le CRM **Divalto weavy sales** tisse un lien durable entre vos équipes, vos données et vos clients. Une vision 360° partagée, des process synchronisés, des échanges fluides à chaque étape du parcours commercial.

Du premier contact à la fidélisation, vous ne perdez jamais le lien. Vous gagnez en réactivité, en cohérence et en proximité. Et c'est cette continuité maîtrisée, ce lien tissé avec soin, qui rend votre expérience client profondément **"iconic"**.

UN CRM

QUI RÉPOND AUX DÉFIS DU TERRAIN !

Vous avez une force de vente sur le terrain et souhaitez accélérer vos ventes tout en simplifiant le quotidien de vos équipes ? Vous cherchez à fiabiliser vos données et à piloter votre activité en temps réel, avec l'aide de l'IA ?

Divalto weavy sales répond à vos enjeux.

BOOSTEZ VOTRE RÉACTIVITÉ TERRAIN

Toutes les informations nécessaires à la vente sont disponibles dans l'application mobile : catalogues, habitudes d'achat, stocks, tarifs. Les commandes et devis sont saisis puis envoyés au client en quelques gestes. L'IA facilite l'accès à l'information, met en avant les données clés et aide vos équipes à agir plus vite.

ZÉRO RESSAISIE, PLUS DE TEMPS UTILE

Commandes et rapports sont saisis directement sur le mobile : finie la ressaisie des rapports papier, source d'erreurs et de retards. C'est toute la chaîne client, commerciale comme administrative, qui y gagne.

ANTICIPEZ ET PILOTEZ VOS RÉSULTATS

Suivez en quasi temps réel le chiffre d'affaires de votre force de vente et ajustez votre stratégie. Tableaux de bord, statistiques et analyses enrichis par l'IA deviennent de véritables outils d'aide à la décision.

GAGNEZ EN AUTONOMIE, MÊME HORS CONNEXION

Encours, historique d'un compte, dernières commandes, ... tout reste accessible dans l'application, même sans réseau. Sur le terrain, le commercial n'est jamais seul.

Divalto weavy sales
simplifie votre quotidien
avec des données fiables,
et accessibles partout.
Intuitif, hyperconnecté
et personnalisable,
il accélère votre
performance
commerciale.



LE CRM

DE TOUTE L'ENTREPRISE, BOOSTÉ À L'IA



UNE VISION À 360° DE CHAQUE COMPTE

Appels au siège, visites, litiges, commandes : tout l'historique d'un client réuni au même endroit, accessible en deux gestes.

ORGANISER LE TEMPS DE VENTE

Le quotidien d'un commercial, c'est un arbitrage permanent : quels comptes voir, quand, dans quel ordre. **Divalto weavy sales** structure ce temps de vente, du découpage des secteurs jusqu'à la relance qui ne tombe pas dans l'oubli.

- **Territoires & portefeuilles** : la direction découpe les secteurs et répartit les comptes ; chaque commercial pilote le sien.
- **Agenda connecté** : synchronisé avec votre messagerie, un objectif fixé pour chaque rendez-vous.
- **Circuits de visites** : tournées préparées selon le potentiel du portefeuille et la date de dernière visite, déplacements optimisés sur carte.
- **Relances qui ne tombent pas dans l'oubli** : la fonction « client à visiter » calcule la prochaine échéance, alerte le commercial et transforme le rappel en RDV validé en un clic.

TOUT SAVOIR SUR VOS CLIENTS, PROSPECTS ET LE TAUX DE SERVICE

Avant de pousser une porte, le commercial doit tout avoir en tête : qui il a en face, ce que le client lui doit, ce qu'il lui a vendu. Toutes ces informations sont réunies sur une seule fiche, à jour et accessibles même en rendez-vous.

- **Fiche tiers complète** : identification, données financières, contacts, vision 360°.
- **Encours maîtrisé sur le terrain** : encaissement (total, partiel, par ligne) ou promesse de paiement saisis sur place, l'ERP mis à jour côté siège.
- **Tout l'historique commercial** : devis, commandes, factures, avoirs, livraisons, reliquats, depuis la même fiche.
- **Rapport de visite dicté** : pré-rempli à partir des objectifs et des commandes. En mobilité, le commercial le dicte, l'IA en rédige la synthèse ; il relit et valide.

MOBILITÉ

PRISE DE COMMANDES ET CARTOGRAPHIE

LA PRISE DE COMMANDES, PENSÉE POUR LE TERRAIN

C'est le moment qui compte : le client est en face, il faut saisir vite et juste, sans erreur de tarif ni rupture de rythme. L'application mobile rend ce geste si simple qu'elle convainc même les plus réfractaires.

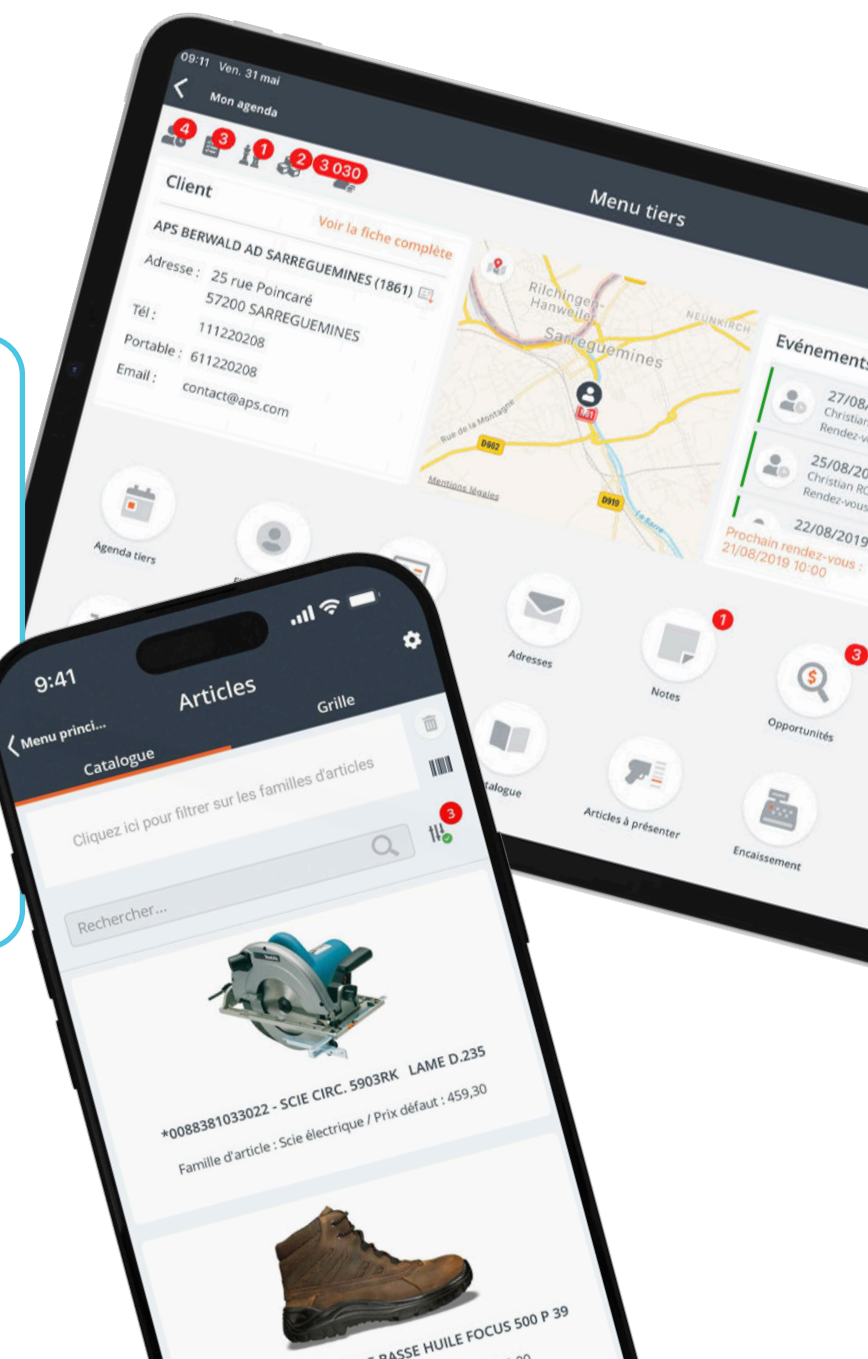
- **Catalogue visuel** : familles, vignettes, photos et vidéos, avec sous les yeux l'historique d'achat et les dernières commandes.
- **Saisie sécurisée** : règles tarifaires propres à chaque client ; sélection depuis le catalogue ou l'historique, signature physique ou en ligne ; des contrôles limitent les erreurs et le rework.
- **Plus de chiffre à chaque visite** : promotions, up-selling et cross-selling mis en avant au bon moment.
- **Stock véhicule & logistique** : entrées, sorties, inventaire, livraisons et collectes, y compris par numéro de série et de lot.

CARTOGRAPHIE ET GÉOPTIMISATION

Une tournée se joue autant sur la carte que dans l'agenda. Et quand un rendez-vous saute, l'enjeu est de ne pas perdre la journée : l'application permet de replanifier efficacement les créneaux en temps réel.

- **Tournées optimisées** : coordonnées GPS sur chaque visite, géoptimisation des tournées commerciales.
- **Temps de trajet calculé** : entre deux rendez-vous, affiché sur les plannings d'équipe.
- **Client pivot** : un RDV annulé ? L'application repère aussitôt les clients et prospects proches sans visite récente.

Une tournée ne se vide jamais, elle se régénère.



L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU CŒUR DE LA PERFORMANCE TERRAIN

Divalto weavy sales intègre un assistant IA conçu pour faire gagner du temps **sans jamais remplacer l'humain**. L'IA propose, l'utilisateur lit, corrige et valide. En langage naturel, le commercial interroge ses données, retrouve l'information clé sans navigation complexe et fait rédiger l'essentiel : comptes-rendus, e-mails d'envoi de devis, descriptions d'articles,

synthèses d'opportunités. La génération de texte s'adapte au contexte métier et aux données affichées, et des prompts métiers configurables en no-code (*résumer une opportunité, repérer les données manquantes d'une fiche, signaler les points bloquants d'une affaire*) s'alignent au plus près des usages.

Ouverte grâce au protocole MCP, la plateforme est conçue pour pouvoir orchestrer des agents capables de déclencher des actions, et vous laisse choisir le moteur d'IA le plus pertinent selon vos exigences de rapidité, de qualité rédactionnelle ou de confidentialité.

DÉCOUVREZ
DIVALTO IA
EN IMAGES



L'IA

AU SERVICE DE LA PERFORMANCE TERRAIN

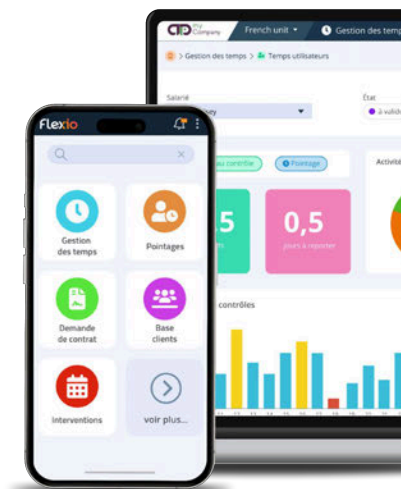
TABLEAUX DE BORD PERSONNALISÉS & DATAVIZ INTÉGRÉES

- Accédez à une vision claire et en temps réel de votre activité grâce à un outil de dataviz no-code intégré.
- Créez vos tableaux de bord et graphiques en toute autonomie, suivez vos KPI clés et pilotez votre activité en un coup d'œil.

FLEXIO LA PLATEFORME IA ET NO-CODE POUR ALLER ENCORE PLUS LOIN DANS LA DIGITALISATION DE VOS PROCESSUS MÉTIER

Avec Flexio, la **plateforme de création d'applications IA, no-code**, et enrichie d'un store de modèles d'applications métier, la création d'applications devient simple, rapide et économique.

Flexio permet aux équipes opérationnelles (maintenance, qualité, production, HSE, etc.) de compléter l'ERP **en concevant elles-mêmes leurs applications métier puis de les faire évoluer en toute autonomie**.



UN PÉRIMÈTRE

**FONCTIONNEL COMPLET ET L'IA POUR GÉRER
VOS PROCESSUS MÉTIER**



Divalto weavy sales
est une solution collaborative
intégrant l'intelligence artificielle,
conçue pour s'adapter
à votre organisation.

CRM SALES

LES FONCTIONNALITÉS

RELATION CLIENT

- Fiches tiers et contacts, vision 360° de la relation
- Gestion des leads et des opportunités
- État client, encours et encaissements
- Historique des pièces commerciales et reliquats

GESTION DU PIPE & OPPORTUNITÉS

- Suivi des interactions et de l'avancement du cycle de vente
- Personnalisation du pipe, objectifs et atterrissage budgétaire
- Qualification, priorisation et enrichissement des leads assistés par l'IA
- Affectation des leads (règles automatisées), gestion des doublons

PRISE DE COMMANDE MOBILE

- Catalogue visuel, commandes/devis, laisser-sur-place et retours
- Règles tarifaires par client, cadenciers et modèles
- Stock véhicule, livraisons/collectes, numéros de série et de lot
- Fonctionnement en ligne et hors connexion

SUIVI & PILOTAGE

- Tableaux de bord et KPI ergonomiques, widgets personnalisables
- Statistiques de vente par commercial, client, article (réel ou commandé)
- Bilan d'activité (devis, commandes, CA, visites, opportunités)
- Objectifs comparés et ventilés par mois ; Power BI / My Report
- Gestion des territoires commerciaux

CARTOGRAPHIE & GÉOPTIMISATION

- Géolocalisation de l'activité, suivi des tournées sur carte
- Client pivot, calcul du temps de trajet, géoptimisation des rendez-vous

ASSISTANT IA

- Assistant conversationnel en langage naturel
- Génération et reformulation de textes, synthèses automatiques
- Prompts métiers no-code et compétences (skills) configurables
- Agents et actions via le protocole MCP

MARKETING, ESPACE CLIENT ET INTEROPÉRABILITÉ

SEGMENTATION ET CIBLAGE

Définissez des segments par requête sur tous les champs du CRM (fiches, adresses, ventes, événements), réutilisés pour les plans d'action et campagnes.

CAMPAGNE E-MAILING ET SMS

Transmission des ciblage vers vos outils, avec connecteurs webservices pour les éditeurs incontournables.

MARKETING AUTOMATION

Interfaçage avec les outils du marché, envoi des tiers/contacts, récupération des contacts à jour, activités comportementales et leads.

GESTION DES ENTRANTS ET DES LEADS

Centralisation de toutes les interactions externes, déclaration et transformation des leads en opportunités, avec priorisation assistée par l'IA.

TRAITEMENT RGPD

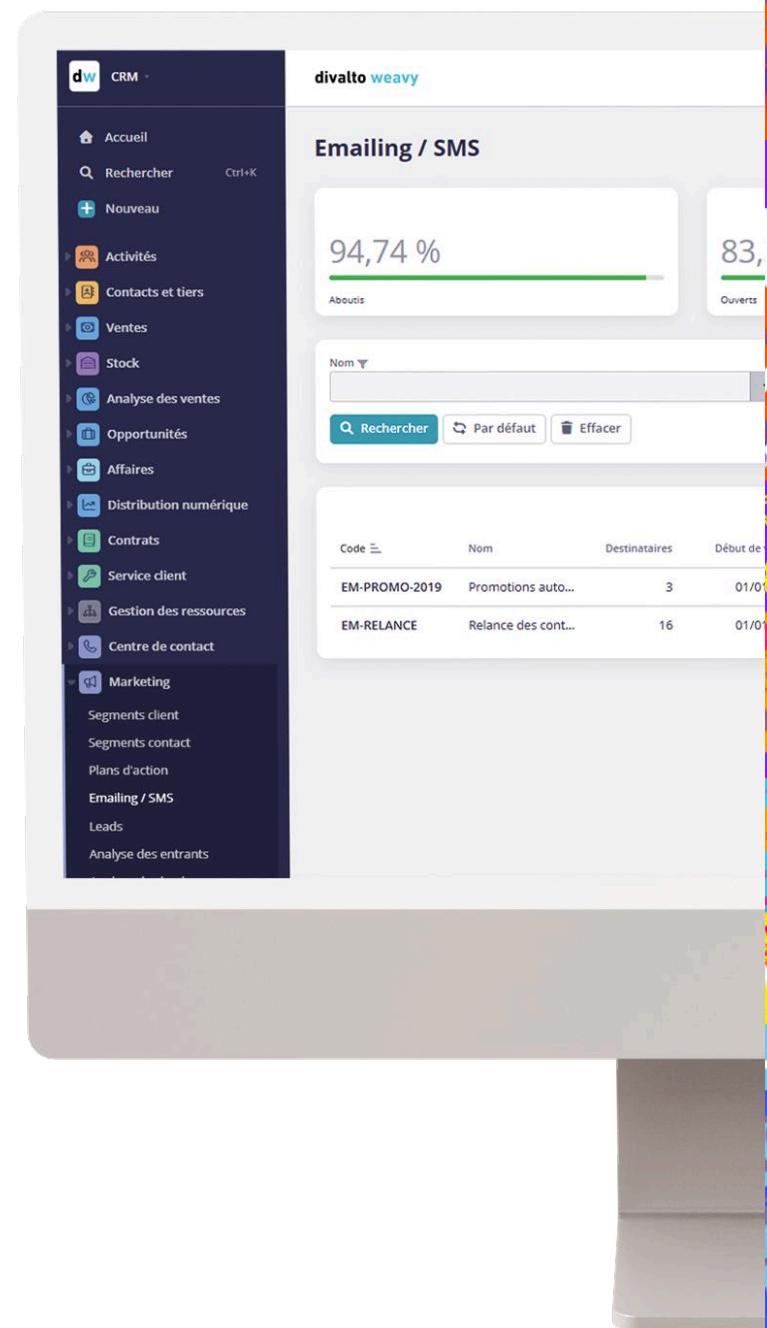
Suivi des consentements (opt-in, opt-out, purge) et traitement des demandes individuelles.

ESPACE CLIENT (EXTRANET)

- Consultation en libre-service des informations, factures, contrats, catalogue et actualités.
- Création et suivi des demandes via formulaire.
- Prise de commandes directe par le client depuis le catalogue.

MOBILITÉ ET OPÉRABILITÉ

- **Multi-plateforme** : web, iOS, Android, smartphone, tablette.
- **Mode déconnecté natif** pour ne pas dépendre du réseau.
- **Ouvert et interopérable** : ERP, marketing, data, ... via API et webservices.



LE CRM SALES

LE PLUS SOUPLE DU MARCHÉ

OUVERT ET CONNECTÉ À VOTRE SYSTÈME D'INFORMATION

Divalto weavy sales n'est jamais un îlot. Pensé ouvert et interopérable, il s'intègre naturellement à votre environnement d'outils (ERP, marketing, data, ...) via API et webservices. La connexion à l'ERP est au cœur du dispositif : les commandes et devis saisis sur le terrain y remontent automatiquement, sans ressaisie, tandis que les informations clés (tarifs, stocks, encours) redescendent vers le mobile. C'est cette continuité entre le terrain et le siège qui fiabilise la donnée et raccourcit les délais de traitement.

UN ÉCOSYSTÈME APPLICATIF OUVERT

Plus de 50 applications tierces interfaçables (emailing, téléphonie, marketing automation, enrichissement de données, BI, géolocalisation, IoT, dématérialisation, collaboratif, ...) pour étendre la puissance de Divalto weavy sales.

UNE FAMILLE, DEUX SOLUTIONS DE MOBILITÉ

Divalto weavy sales (CRM) a un jumeau : Divalto weavy services (FSM), dédié à la gestion des interventions terrain.

Même plateforme, même application, même logique « conçue sur le terrain ».

Résultat : si vos commerciaux portent aussi une casquette technique (devis sur site, suivi d'équipements, prise de rendez-

vous d'intervention), ils retrouvent tout dans un seul outil.

Et pour les entreprises qui gèrent à la fois une force de vente et des techniciens, les deux populations travaillent sur un même référentiel, **sans rupture entre le commerce et le service.**

POUR ALLER PLUS LOIN SUR LA **GESTION DES INTERVENTIONS** :
Divalto weavy services



DIVALTO

UN ÉDITEUR FRANÇAIS

« Divalto est une entreprise française solide et inspirante, portée par une histoire riche et un écosystème dynamique et fidèle. Elle s'appuie sur la force de son réseau et de ses collaborateurs, leurs compétences, leur enthousiasme et leur créativité, pour faire évoluer ses solutions et offrir chaque jour la meilleure expérience possible à ses utilisateurs. »

Jérôme VIREY - Président



34 M€

**DE CHIFFRE
D'AFFAIRES
EN 2025**

+1 250

**EXPERTS DANS
L'ÉCOSYSTÈME
PARTOUT EN FRANCE**

280

**COLLABORATEURS
DIVALTO**

85 000

**UTILISATEURS
DES SOLUTIONS**

**Métier à
SaaS
Français**

Divalto est un éditeur français de logiciels ERP et CRM métiers en SaaS pour les PME et ETI. Depuis plus de 40 ans, l'entreprise accompagne les acteurs de l'industrie, du négoce BtoB et des services terrains grâce à des solutions agiles, fiables et évolutives.

Divalto place la performance, l'efficacité et la confiance au cœur de son engagement, pour accompagner durablement la croissance de ses clients.





divalto

11, rue Icare - Aéroparc
67960 Entzheim | France
STRASBOURG - SCIONZIER - MONTRÉAL

T +33 (0)3 88 64 50 60

info@divalto.com www.divalto.com