

## Salesbook

*Salesbook jest kompletną platformą, która łączy w sobie zalety narzędzi Sales Tech. Dzięki temu firmy mają szansę na wdrożenie jednego systemu sprzedażowego, który pokryje wszystkie zapotrzebowanie na różnych etapach procesu handlowego i podniesie wartość sprzedaży średnio o 27%.*

*Aplikacja udostępnia funkcjonalność Sales Enablement, która pozwala na zaprezentowanie klientowi dowolnych treści marketingowo-sprzedażowych w atrakcyjny wizualnie sposób oraz ustawienie ich w najbardziej skuteczny proces sprzedażowy.*

*W dalszym kroku doradca może korzystać z modułów Configure Price Quote, które pozwalają na konfigurację oferty z wykorzystaniem kalkulatorów, konfiguratorów i porównywarek, a następnie automatyczne wystanie jej na e-mail klienta jeszcze w trakcie rozmowy handlowej i monitoring aktywności klienta po jej otrzymaniu.*

*Salesbook to również moduł Sales Force Automation, który pozwala na zarządzanie klientami, organizacjami, spotkaniami, zadaniami i lejkiem sprzedażowym w sposób zautomatyzowany z wykorzystaniem aplikacji mobilnej. Ułatwia także monitoring pracy handlowca, szybkie składanie zamówień czy też planowanie tygodnia pracy.*

*Nad całością procesu czuwa system CRM, który pozwala na zarządzanie lejkiem sprzedażowym, bazą klientów, tworzenie ofert, wysyłanie ich do klientów, planowanie i nadzorowanie działań handlowych. Co ważne, dane w naszym CRM są rzeczywiste, a nie deklaratywne, ponieważ aplikacja uzupełnia je automatycznie na podstawie monitoringu spotkania handlowego.*

*Finalnie osoby zarządzające sprzedażą mają dostęp do narzędzi Sales Intelligence, które zbierają twarde dane na temat sprzedaży. Menedżerowie dostają więc raporty na temat jakości rozmów handlowych, np. jak sprzedają najlepsi handlowcy lub jaka ścieżka sprzedaży jest najbardziej skuteczna.*

*W ten sposób Salesbook staje się centralnym miejscem zarządzania całym procesem sprzedażowym, podnosząc jego szybkość i skuteczność.*

*Z aplikacji korzysta już ponad 50 000 sprzedawców i menedżerów z całego świata, w tym firmy takie jak OVB, Mercedes-Benz, Energa, Edison czy Votum. Spółka zdobyła również liczne nagrody na arenie międzynarodowej, m.in. UiPath Automation Award 2020 oraz Sales Innovation Expo Award 2020.*

Pełna nazwa spółki	Salesbook SA
Rok założenia	2016
Sektor działalności	Sales Tech
Strategia rozwoju	Skalowanie strategii sprzedażowej na rynkach globalnych poprzez efektywne wydatkowanie środków pochodzących z kolejnych rund finansowania.

Władze spółki	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jacek Maciak, Prezes zarządu, CEO</li> <li>• Maciej Głowacki, Prokurent, CTO</li> <li>• Dariusz Nawojczyk, Członek zarządu, CMO</li> </ul>
Liczba pracowników	41 (stan na styczeń 2021)
Runda finansowania	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pre-seed (zamknięta)</li> <li>• Seed (zamknięta)</li> <li>• Late-seed (w trakcie)</li> </ul>
Udział w programach mentoringowych/akceleracyjnych	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UiPath Immersion Labs</li> <li>• InCredibles</li> <li>• London Partners Acceleration Program</li> <li>• Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB II</li> </ul>
Nagrody/wyróżnienia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UiPath Automation Award 2020</li> <li>• Sales Innovation Expo Award 2020</li> <li>• European Startup Days Winner 2019</li> <li>• Wolves Summit Pitch Winner 2019</li> <li>• Mobile Trends Awards Winner 2018</li> </ul>
Dane firmy (pełny adres, www, NIP, REGON, KRS)	Salesbook Spółka Akcyjna Al. Józefa Piłsudskiego 32 35-001 Rzeszów KRS: 0000867947 NIP: 5170375196 REGON: 364422265