**Gestor nexo PRO** to elastyczny system wspomagający budowanie trwałych relacji z klientami oraz zarządzanie pracą w firmie. Dzięki automatyzacji różnych czynności pozwala zaoszczędzić czas, zapewniając większą wydajność i efektywność.

**Gestor nexo PRO** umożliwia m.in: ewidencjonowanie szczegółowych danych klientów wraz z historią kontaktów, przedstawianie i negocjowanie ofert oraz prowadzenie korespondencji mailowej czy zbiorczą wysyłkę maili za pomocą wbudowanego klienta pocztowego. Działa również w obszarze wewnątrzfirmowym, organizując i usprawniając pracę – pozwala planować wykonanie zadań wraz z delegowaniem ich na pracowników, monitorować postępy w wykonywaniu prac, rezerwować ogólnodostępne zasoby w firmie (np. pojazdy służbowe).

**Gestor nexo PRO** jest rozszerzoną wersją Gestora nexo – oprócz pełnej funkcjonalności standardowego systemu zawiera wiele dodatkowych rozwiązań, dzięki którym możliwe jest łatwe dostosowanie programu do specyficznych potrzeb firmy (tworzenie rozszerzeń i dodawanie indywidualnych rozwiązań, własne pola, słowniki, flagi, raporty, wzorce wydruku itp.).

**Gestor nexo** **PRO** jest ściśle zintegrowany z systemem sprzedaży Subiekt nexo, co umożliwia m.in. korzystanie ze wspólnych kartotek klientów i asortymentu, cenników i promocji oraz łatwe przekształcanie ofert w dowolne dokumenty handlowe i magazynowe.

**Podstawowe możliwości Gestora nexo PRO:**

* przechowywanie i łatwe wyszukiwanie z każdego miejsca w systemie danych klientów z uwzględnianiem danych istotnych dla CRM;
* ewidencjonowanie historii kontaktów z klientem, wykonanych działań z jego udziałem, przedstawionych ofert i procesów ofertowych, wystawionych dokumentów handlowych;
* definiowanie i wykorzystywanie zbiorów klientów (zestawów klientów);
* wszechstronna obsługa ofert dla klientów, a także wielu ofert w ramach jednego procesu ofertowania oraz ich zbiorcze generowanie;
* przetwarzanie ofert w dokumenty magazynowe i handlowe (wymagana licencja na Subiekta nexo);
* obsługa wielu walut na ofertach;
* planowanie i wykorzystywanie promocji;
* wysyłanie indywidualnych lub masowych wiadomości SMS (np. sprzedażowych do klientów, windykacyjnych do kontrahentów, informacyjnych do pracowników);
* planowanie i wykonywanie działań (zadań, spotkań, telefonów, faksów, listów, notatek, rozmów internetowych, wiadomości e-mailowych) zarówno dotyczących klientów, jak i niepowiązanych z klientami;
* przypomnienia o zaplanowanych działaniach oraz rejestrowanie czasu wykonania działań;
* planowanie i wykonywanie akcji automatycznych w działaniach;
* możliwość wymiany informacji między uczestnikami poprzez komentarze w działaniach, procesach ofertowych oraz zleceniach serwisowych;
* dla zleceń serwisowych możliwość generowania automatycznych działań, powiadomień w formie wiadomości e-mail oraz SMS;
* ewidencjonowanie i rezerwowanie ogólnodostępnych zasobów firmowych (np. samochodów służbowych);
* wielowidokowy kalendarz z zaplanowanymi czynnościami;
* łatwe zarządzanie wiadomościami e-mail poprzez wbudowanego klienta pocztowego obsługującego protokół IMAP;
* tworzenie zbiorczych wysyłek e-maili z użyciem autotekstów;
* narzędzia usprawniające obsługę e-maili, m.in. sprawdzanie poprawności pisowni (w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim), kontrola obecności załączników, reguły wiadomości itp.;
* system raportowania z możliwością przetwarzania wyników raportów;
* biblioteka załączników umożliwiająca ewidencjonowanie zewnętrznych plików (np. umów w formacie pdf);
* oznaczanie obiektów flagami;
* możliwość pracy jedno- i wielostanowiskowej;
* możliwość przeniesienia danych z Gestora GT.

**Dodatkowe rozwiązania dostępne w wersji PRO:**

* Sfera dla Gestora – możliwość tworzenia własnych rozwiązań (szczegółowy opis i dokumentacja techniczna w nexo SDK - [pobierz](http://www.insert.com.pl/download/57619790/pub/demo/InsERT_nexo/nexoSDK.exe));
* oferty wielowariantowe;
* tzw. punkty rozszerzania – możliwość rozszerzania logiki biznesowej o własne algorytmy (np. własne definicje zestawów dynamicznych klientów, własne akcje automatyczne);
* zaawansowane pola własne wraz ze słownikami własnymi (klienci, oferty, działania, procesy ofertowe, asortyment);
* wydruki własne;
* raporty własne;
* flagi własne definiowane dla konkretnych obszarów biznesowych (np. dokumentów sprzedaży);
* dedykowane widoki w modułach;
* definiowanie własnych ról użytkowników;
* definiowanie oddziałów;
* definiowanie wielu dostawców w danych asortymentu;
* obsługa zamienników asortymentu;
* biblioteka załączników (powyżej 1000 załączników).