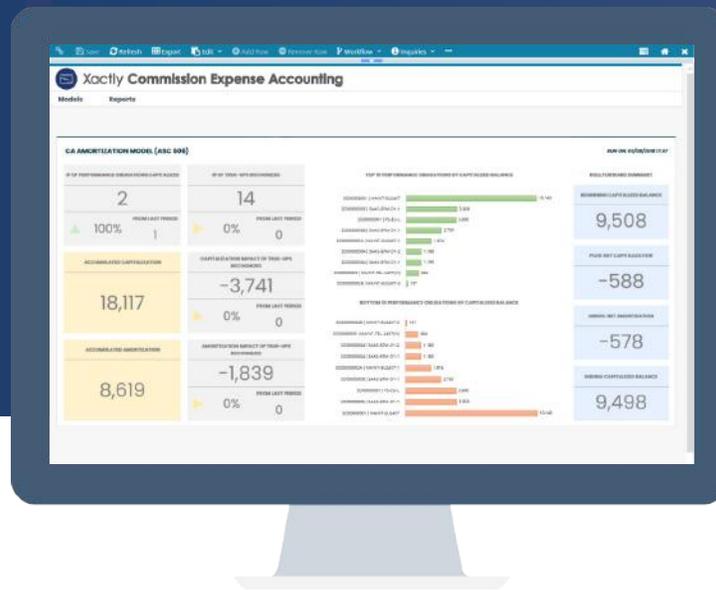




Xactly Commission Expense Accounting



Xactly Commission Expense Accounting (CEA) ist die branchenweit einzige IFRS-15-Komplettlösung für die Verwaltung von Provisionen bzw. von „Kosten, die zur Erlangung eines Vertrags angefallen sind“ gemäß dem neuen Standard zur Erlöserfassung. Mit Xactly CEA können Unternehmen ihre Leistungsverpflichtungen einfach und sicher überwachen, einschließlich vollständiger Aktivierung und planmäßiger Abschreibung, und die vollständige Einhaltung der neuen Bilanzierungsvorschriften für Provisionen gewährleisten.

DYNAMISCHE ABGLEICHUNGEN

Xactly CEA erleichtert die Erstellung detaillierter und korrekter Abschreibungspläne für Provisionen gemäß IFRS 15. Wenn es zu Zahlungsanpassungen kommt, können Unternehmen basierend auf Aktualisierungen oder Änderungen von Vertragsabschlüssen, Accounts, Zahlungsempfängern oder Plänen automatisch die Aktivierungs- und Abschreibungssalden abgleichen.

UMFANGREICHE BERICHTSBIBLIOTHEK

Mit einer Bibliothek vorgefertigter und automatisierter Berichte und Dashboards, einschließlich Abschreibungsplänen, Ertragsrechnungen, Vergleichen von Rechnungslegungsmodellen und zusammenfassender Roll-Forwards nach Gruppen, verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über den gesamten Lebenszyklus Ihrer Provisionskosten.

INTEGRIERTES WORKFLOW- UND PROZESSMANAGEMENT

Xactly CEA wird von der Xactly Sales Performance Management (SPM) Suite komplett unterstützt und lässt sich nahtlos in die bestehende Infrastruktur eines Unternehmens integrieren, einschließlich CRM-, HRIS-, CLM- und CPQ-Systemen. Die Lösung verwaltet eine beliebige Anzahl von Geschäftsbüchern und arbeitet mit allen nachgelagerten Hauptbüchern zusammen.

VOLLSTÄNDIGE UND MODIFIZIERTE RETROSPEKTIVE ANSÄTZE

Xactly CEA bietet eine umfassende End-to-End-Lösung zur automatisierten Übereinstimmung mit den IFRS 15, einschließlich vollständiger sowie modifizierter retrospektiver Ansätze.

EIN KLARER AUDIT TRAIL

Mit seinem zentralen, sicheren und akkuraten Datenerfassungssystem bietet Xactly CEA einen klaren Audit Trail. Dank automatisiertem und nachverfolgbarem Änderungsmanagement vereinfacht Xactly CEA die Evaluierung von Audits und stärkt durch detaillierte Einblicke auf Kunden-, Vertrags- oder Produktebene das Vertrauen der Unternehmen in die Richtigkeit ihrer Provisionsdaten.

ERSTKLASSIGES VERTRIEBSMANAGEMENT

Vergütungs- und Leistungsdaten aus mehr als 14 Jahren

Planung

Vertriebskapazität
Vorhersagen
Quotenzuteilung
Gebietsanpassung und -optimierung

Umsetzung

Provisionsmanagement
Provisionskostenabrechnung

Optimierung

Vertriebsanalyse
Coaching zur Quotenerfüllung
Management der Vertriebsziele

KI-PLATTFORM FÜR DAS VERTRIEBSMANAGEMENT

 Xactly Connect

CRM CPQ ERP HCM

All das unterstützt durch den erstklassigen Kundendienst und Support von Xactly

PLANUNG

Optimieren und straffen Sie Ihre Prozesse zur Vertriebsplanung, einschließlich Gebiets-, Quoten- und Personalplanung, Gestaltung der leistungsabhängigen Vergütung und Vorhersagen von abgegrenzten Schulden (Accruals)

- **Steigern Sie Ihre Produktivität** – indem Sie weniger Zeit für die Gebietsplanung benötigen und dank kompakter und reiseeffizienter Gebiete mehr Zeit für den Vertrieb haben
- **Schaffen Sie Vertrauen** – dank fehlerfreier Provisionszahlungen und datengesteuerter Gebietsplanung
- **Verbessern Sie die Vorhersagegenauigkeit** – durch schnelles Erstellen verschiedener Provisionsvorhersagen je nach Geschäftsabschluss

UMSETZUNG

Erzielen Sie mit einem motivierten und engagierten Vertriebsteam höhere Wachstumsraten und sorgen Sie dafür, dass kritische Prozesse mithilfe von Provisionsmanagement (ICM) und Provisionskostenabrechnung schneller und präziser umgesetzt werden

- **Erstellen Sie korrekte Finanzprognosen** – dank eines besseren Überblicks über die Provisionsdaten Ihres Unternehmens
- **Maximieren Sie den ROI Ihrer SPM-Lösungen** – mit auf Standards basierenden Datenintegrationsfunktionen, die sich nahtlos in Ihre bestehende Infrastruktur einfügen
- **Automatisieren Sie zentrale Geschäftsabläufe** – um die Effizienz zu steigern, die Abstimmung im Unternehmen zu verbessern und Fehler zu vermeiden

OPTIMIERUNG

Dank KI und ML können Sie die Leistung Ihrer Vertriebsorganisation optimieren und auf der Basis von Gehalts- und Leistungsdaten aus über 14 Jahren eine Erfolg versprechende Vorgehensweise entwickeln

- **Steigern Sie die Produktivität Ihres Vertriebs** – dank eines umfassenden Überblicks über die Funktionsfähigkeit und Performance Ihres Vertriebsteams, um gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen
- **Erkennen Sie Risikofaktoren frühzeitig** – prognostizieren Sie Fluktuationen bei Vertriebsmitarbeitern, Cluster mit unterdurchschnittlicher Leistung und Veränderungen bei den Vertriebskennzahlen
- **Steigern Sie die Effektivität von Coachings** – mit individuellen Leistungseinschätzungen, wie z. B. Vergleichen der Quotenerreichung über die Jahre und Zugriff auf Vergleiche des Stacked-Rankings (Mitarbeiterbeurteilungssystem)