

# Salesforce enrichit les fonctionnalités de Sales Cloud

Salesforce vient d'introduire de [nouveaux outils](#) de productivité pour Sales Cloud, son application de gestion des ventes, dont l'objectif est de rationaliser le travail administratif des commerciaux afin de leur épargner du temps.

Les nouvelles fonctionnalités facilitent l'accès à l'information et la collaboration avec une application Inbox Now, animée par l'[IA Einstein](#), qui intègre les données de comptes clients, de contacts et de rendez-vous dans l'agenda afin de les faire remonter de façon contextualisée.

Un autre outil basé lui aussi sur Einstein identifie les similarités entre les prospects afin de pouvoir cibler de nouveaux publics.

## **Salesforce développe l'emploi du langage naturel**

En outre, une fonction nommée Social Intelligence Module permet d'employer le langage naturel pour animer sur les réseaux sociaux des fils d'information liés à l'entreprise ou la marque.

Les commerciaux pourront également créer des modèles à partir de stratégies de ventes à succès afin de pouvoir diffuser les meilleures pratiques.

"Grâce à ces nouvelles fonctionnalités de productivité, nous gérons le flux d'informations de manière à ce que ce dont vous avez besoin soit disponible quand vous en avez besoin, le tout dans Sales Cloud", assure Salesforce.