

Salesforce.com cumule CRM et informations financières

Salesforce.com propose une nouvelle solution destinée aux gestionnaires de fortune, via une console de pilotage de leur activité au quotidien qui cumule le CRM (cœur de métier de l'éditeur) à des informations financières.

Pour inviter le marché de la finance, particulièrement frileux pour s'ouvrir aux produits en ligne, Salesforce a réuni des partenaires de premier ordre, Cisco, Dell, Dow Jones et Thomson Financial. Ils viennent cautionner le modèle SaaS (Software as a Service ? logiciel en tant que service) qui est proposé.

Ce marché est considérable, le marché de la finance réunit une communauté de millions de conseillers financiers de par le monde. Salesforce va tenter de s'imposer auprès d'eux comme un nouveau standard pour le bureau numérique du conseiller financier.

Salesforce Wealth Management Edition a été développé sur la plate-forme à la demande Apex et figure dans le catalogue des applications AppExchange. Elle réunit Client 360 pour le 'profiling' et une vision globale d client et prospect ; Know Your Client, un workflow d'acceptation des clients ; Client Team Calendaring, un agenda construit autour des processus ; Client Action Plans, pour gérer des tâches et événements ; Household Management, pour gérer les communautés.

L'application, développée sous les standards ouverts retenus par Salesforce.com, s'appuie sur la plate-forme Apex, ce qui offre des ouvertures en termes de personnalisation, de développements et d'intégration.

Et Salesforce.com d'afficher une référence dans le milieu, avec Merrill Lynch qui a déjà adopté la solution avec plus de 25.000 abonnés à la solution Salesforce Wealth Management Edition.