



Do what matters

# Supera i limiti del tradizionale team di vendita

3 strategie per ottenere risultati con una forza vendita dinamica potenziata dall'Intelligenza Artificiale

# Immagina se il tuo team di vendita avesse più tempo da dedicare ai clienti

Secondo [Forrester](#)<sup>2</sup>, la forza vendita investe meno del 25% del tempo in attività dirette con i clienti. [Gartner](#)<sup>3</sup> consiglia di "lasciare che i sales si concentrino su quello che sanno fare meglio: creare relazioni umane con i buyer, comprendere le loro esigenze, motivazioni e obiezioni, validando alla fine la bontà dell'acquisto."

*I venditori<sup>3</sup> che integrano efficacemente strumenti di AI nel proprio lavoro hanno 3,7 volte più probabilità di raggiungere i propri obiettivi rispetto a chi non lo fa.*

Il tempo passato con il cliente è tutto. La crescita futura dipende dalla capacità della forza vendita, ma oggi i venditori, gestendo un numero crescente di clienti e account, spendono troppo tempo su attività amministrative interne. Con il costante bisogno di raggiungere i target, l'89% di questi dichiara di sentirsi in burnout (Gartner). Cosa potrebbe ottenere il tuo team commerciale se eliminassi le attività ripetitive, mettessi a disposizione insight utili e offrissi più tempo da dedicare al cliente?

Immagina l'impatto sulle performance commerciali se ogni venditore avesse un assistente virtuale dedicato, capace di fornire insight su clienti e opportunità, coaching in tempo reale, e in grado di automatizzare le attività amministrative. Immagina di fornire al tuo team tutte le informazioni necessarie per rafforzare le relazioni con i clienti e incrementare le vendite in modo strutturato.



## Il 94%

dei decision maker concorda sul fatto che la chiave per superare la concorrenza sia una forza vendita e un servizio clienti alimentati dall'AI<sup>1</sup>

## Il 98%

delle aziende che utilizzano l'AI nelle vendite stanno già ottenendo benefici tangibili<sup>1</sup>

Concentra le energie dove conta davvero:

## Come utilizzare l'AI per aumentare le performance commerciali

**Il 79%**

dei venditori oggi gestisce più account e clienti rispetto all'anno precedente<sup>4</sup>

MICROSOFT

I venditori passano stabilmente meno del

**25%**

del loro tempo in interazioni dirette con i buyer<sup>2</sup>

FORRESTER

Entro il 2028, il

**60%**

delle attività di vendita B2B sarà svolto tramite interfacce conversazionali basate su tecnologie GenAI<sup>3</sup>

GARTNER

**Per non restare indietro, ecco 3 raccomandazioni** per ottenere il massimo dalla tua strategia AI applicata all'area vendite:

### 1. **Riscopri il vero valore nel CRM**

Spesso il CRM è vissuto dai team di vendita come un peso: un sistema dove inserire dati senza ricevere valore in cambio. È ora di cambiare questa percezione.

Grazie ad assistenti AI come **Microsoft Copilot e Dynamics 365**, è possibile creare nuovi record, aggiornare lead e opportunità, registrare appunti di conversazione e memorizzare messaggi clienti **in automatico o con pochi clic**.

Mostra al tuo team commerciale che l'AI può scrivere risposte personalizzate, suggerire strategie per vincere un'opportunità, creare pitch su misura o proporre azioni per ampliare un accordo. Quando i venditori percepiscono **valore reale** dal CRM e risparmiano tempo da dedicare alle relazioni, il loro mindset cambia radicalmente.

### 2. **Aiuta il team vendita a usare il tempo in modo strategico**

Una volta liberati dalle attività manuali, i venditori devono poter concentrare le energie sulle opportunità giuste. Oggi seguono un numero crescente di clienti, ma con i giusti insight possono **focalizzarsi dove c'è maggior valore**.

Offri al tuo team insight puntuali su clienti e opportunità. Con una panoramica dettagliata sulle trattative in corso, l'AI può indicare su quali lavorare, quali hanno maggiore probabilità di chiusura, suggerire i prossimi passi e proporre azioni simili a quelle già efficaci.

Oltre agli affari in corso, la giusta piattaforma AI consente anche di **intercettare trend e lead ad alto potenziale**, aiutando a scoprire nuove opportunità e a stabilire priorità strategiche.

### 3. **Accelera con soluzioni AI pronte all'uso**

Per molte aziende del mid-market, l'integrazione dell'AI può sembrare complessa. Per andare **veloci e in scala**, il consiglio è di scegliere piattaforme CRM con l'AI già integrata nativamente. Soluzioni come **Dynamics 365 e Microsoft Copilot** portano l'AI **direttamente nei flussi di lavoro dei venditori**, generando valore tangibile in tempi rapidi.

Con una visione chiara e una roadmap di use case prioritizzati in base al valore, potrai **formare la forza vendita** sul modo migliore per collaborare con il proprio assistente digitale. In alcuni casi può essere utile partire con un **programma pilota** su un team selezionato, che poi condividerà esperienze e best practice.

Sfrutta la naturale competitività dei venditori per **creare una cultura positiva**, in cui ciascuno adotti l'AI per aumentare il valore delle trattative, accelerare i cicli di vendita e gestire meglio il proprio portafoglio clienti. Questo approccio migliora l'adozione e offre **incentivi concreti per l'intera organizzazione commerciale**, portando a un netto miglioramento delle performance lungo tutto il ciclo di vendita.



# Perché scegliere Avanade

Avanade è uno dei principali provider globali di servizi digitali e cloud, soluzioni applicative e customer experience basate sull'ecosistema Microsoft. Ecco perché sempre più aziende si affidano a noi:

- 1. Conoscenza approfondita dell'ecosistema Microsoft:** Grazie a un accesso privilegiato alle tecnologie più avanzate di Microsoft, siamo in grado di progettare e implementare soluzioni all'avanguardia. Siamo stati premiati **19 volte come Microsoft Global GSI Partner of the Year**: un riconoscimento che conferma la nostra profonda expertise.
- 2. Soluzioni verticali e personalizzate:** Offriamo soluzioni progettate su misura per i diversi settori – tra cui **Life Science e Sanità, Servizi Finanziari, Retail e Manufacturing** – per generare **valore concreto e misurabile**.
- 3. Esperienza comprovata:** Con oltre **25 anni di attività**, Avanade vanta un solido track record nella realizzazione di progetti di successo per clienti in tutto il mondo.
- 4. Oltre Dynamics: un ecosistema completo di servizi:** Non ci fermiamo al CRM, ma supportiamo le aziende in tutto il loro percorso di trasformazione digitale, offrendo servizi che spaziano da **business applications, cloud e modernizzazione applicativa, data & AI, cybersecurity**, fino ai **managed services**.
- 5. Focalizzazione sul cliente:** Costruiamo **relazioni solide e durature**, grazie a un approccio che parte dall'ascolto e dalla comprensione profonda delle esigenze specifiche di ciascun cliente.

Vuoi iniziare il tuo percorso con noi?  
Contattaci oggi stesso per scoprire come possiamo aiutarti.

#1



al mondo per certificazioni  
Dynamics

Oltre **7.500**



esperti Dynamics 365, con  
più di **7.000 certificazioni**  
**Microsoft**

**70**



**Delivery Center Dynamics 365**  
in **20 paesi**

**19volte**



vincitori del **premio**  
**Microsoft Global SI**  
**Partner of the Year**

**FORRESTER**  
**WAVE**  
**LEADER 2024**  
Microsoft Business  
Applications Services

Everest Group  
**PEAK**  
**MATRIX**  
**LEADER 2024**  
LOW-CODE APPLICATION  
DEVELOPMENT SERVICES – POWER PLATFORM

Microsoft  
Microsoft Partner  
**Winner**  
2024 Partner of the Year  
Copilot Award

Microsoft  
Microsoft Partner  
**Winner**  
2024 Partner of the Year  
Dynamics 365 Sales & Customer Insights Award

Microsoft  
Microsoft Partner  
**Winner**  
2024 Partner of the Year  
Global System Integrator (GSI) Award

# Quando è davvero importante, le aziende si affidano ad Avanad

## Chi siamo

Avanade è leader globale in ambito Microsoft. Scelti da oltre 5.000 clienti in tutto il mondo, forniamo soluzioni basate sull'IA che realizzano il pieno potenziale delle persone e della tecnologia, ottimizzano le operazioni, favoriscono l'innovazione e stimolano la crescita.

Come Global SI Partner di Microsoft, uniamo la nostra portata globale con le competenze locali in AI, cloud, analisi dei dati, cybersecurity ed ERP per creare soluzioni che pongano le persone al centro e producano un impatto significativo.

Promuoviamo la diversità, l'inclusione e la sostenibilità, assicurando benefici per la società e il business.

Visita [www.avanade.com/it-it/](https://www.avanade.com/it-it/)

©2024 Avanade Inc. Tutti i diritti riservati. Il nome e il logo Avanade sono marchi registrati negli Stati Uniti e in altri paesi. Altri nomi e marchi citati appartengono ai rispettivi proprietari.

### Sources:

1. Avanade Trendlines Research 2024
2. Forrester, "Generative AI: What It Means For B2B Sales"
3. Gartner, "[Multidimensional CRM: How GenAI Will Revolutionize Sales Force Automation Platforms](#)"
4. MSFT, "[Microsoft Copilot for Sales and Copilot for Service are now generally available](#)"