

IBM nominata leader nel Magic Quadrant di Gartner per il Sales Performance Management

Milano - 01 feb 2016: IBM (NYSE: [IBM](#)) ha annunciato il posizionamento nel quadrante dei leader nel [rapporto Magic Quadrant for Sales Performance Management \(SPM\)](#) di Gartner, curato dall'analista Tad Travis e pubblicato il 21 gennaio 2016. IBM ha conseguito il posizionamento più avanzato per la completezza della visione.

Il portafoglio di Sales Performance Management (SPM) di IBM migliora i risultati di business e l'efficienza operativa, grazie a una migliore gestione dei piani di incentivazione delle remunerazioni e a una amministrazione più intelligente dei territori e delle quote di vendita. Gestori e amministratori possono acquisire il controllo delle proprie attività operative, eliminare le sorprese e prendere decisioni strategiche migliori per i programmi di incentivi variabili.

Secondo il rapporto, *"I leader dimostrano una visione innovativa del modo in cui la tecnologia può aiutare i top manager delle vendite a raggiungere gli obiettivi di business. Hanno la capacità di tradurre in pratica tale visione attraverso prodotti, servizi e solidi risultati di business dimostrati sotto forma di fatturato e utili. Hanno conseguito successi significativi presso i clienti in Nord America, in EMEA e Asia/Pacifico, in un'ampia varietà di settori, con dimostrate implementazioni nelle organizzazioni superiori a 500 utenti. I leader sono spesso il parametro rispetto al quale gli altri operatori del mercato si misurano. Secondo le stime di Gartner, la parte di mercato relativa al solo software, a cui contribuiscono i più grandi fornitori di SPM, ha superato i 715 milioni di dollari e arriverà a 1,54 miliardi di dollari nel 2019".*[\[1\]](#)

"Il Sales Performance Management di IBM rappresenta le fondamenta del nostro modo di tradurre la strategia di business in obiettivi realizzabili per il nostro personale di vendita", spiega David Waterfall, Director of Global Sales Compensation in Applied Materials. *"La soluzione ci ha permesso di essere più mirati nelle nostre strategie di vendita e di aumentare la fiducia dei dirigenti nel nostro processo di pianificazione e gestione dei compensi derivanti dalle vendite".*

"Crediamo che l'ultima valutazione di Gartner rispecchi il valore che le soluzioni per la gestione delle performance di vendita offrono ai nostri clienti", commenta Alistair Rennie, General Manager, Industry Solutions in IBM. *"Le nostre soluzioni incentivano i comportamenti giusti da parte dei dipendenti e migliorano i risultati di business e l'efficienza operativa, consentendo ai nostri clienti di eliminare gli imprevisti e prendere decisioni strategiche migliori per i programmi di incentivi variabili".*

Le aziende di tutto il mondo utilizzano l'SPM IBM per colmare il divario fra strategia di business e performance di vendita:

- Riducendo i pagamenti in eccesso delle commissioni
- Automatizzando e ottimizzando i tempi di elaborazione dei compensi
- Sviluppando metriche di analisi delle vendite e insight
- Pianificando, definendo e gestendo gli obiettivi delle quote di vendita
- Assegnando e gestendo la copertura del territorio e la capacità di vendita

- Rispettando i requisiti di verifica e conformità delle autorità di regolamentazione

Il software SPM di IBM supporta l'attività di analytics e cognitive computing dell'azienda, che aiuta le organizzazioni a estrarre preziosi "insights" da tipologie di dati nuove ed emergenti, per essere più agili e competitive.

Per maggiori informazioni su IBM Sales Performance Management, visitate il sito www.ibm.com/spm.

Gartner non sostiene alcun fornitore, prodotto o servizio descritto nelle sue pubblicazioni di ricerca e non consiglia agli utenti di tecnologia di scegliere unicamente i fornitori con le valutazioni più elevate o altra designazione. Le pubblicazioni di ricerca di Gartner consistono delle opinioni dell'organizzazione di ricerca di Gartner e non devono essere interpretate come dichiarazioni di fatto. Gartner declina espressamente qualsiasi garanzia, esplicita o implicita, relativamente a questa ricerca, inclusa qualsiasi garanzia di commerciabilità o idoneità per uno scopo particolare.

[1] Gartner, Magic Quadrant for Sales Performance Management, Tad Travis, 21 Gennaio 2016

<https://it.newsroom.ibm.com/2016-02-01-IBM-nominata-leader-nel-Magic-Quadrant-di-Gartner-per-il-Sales-Performance-Management>