

Business Development: presale, contatti e trattative

Il documento Business Development è l'hub operativo del reparto commerciale: gestisce aziende, persone, interazioni e trattative del processo di presale. L'obiettivo è tracciare ogni contatto dall'identificazione fino alla chiusura della trattativa.

[Apri il documento su Coda →](#)

Cosa contiene

Le pagine principali del documento:

- [Introduzione](#) — descrizione del processo di presale e delle regole operative
- [Workflow pre sale](#) — registro delle persone in fase di presale, con interazioni e stato della trattativa. È il cuore operativo del documento
- [Persone](#) — database dei contatti con dettagli, ruolo aziendale e trattative collegate
- [Elenco interazioni](#) — storico delle interazioni (call, mail, meeting) registrate per ogni persona
- [Aziende](#) — database aziende con trattative e persone collegate

Da consultare quando

- Fai parte del team commerciale e gestisci contatti e trattative
- Devi registrare un'interazione con un cliente o fornitore
- Vuoi verificare lo stato di una trattativa in corso
- Cerchi un contatto specifico con il suo storico di interazioni

Nota

Il documento è operativo: persone, interazioni e trattative sono aggiornati live su Coda dal team commerciale. Questa pagina serve da mappa del documento.

Revision #1

Created 2026-05-26 10:16:23 UTC by Admin

Updated 2026-05-26 10:16:23 UTC by Admin