

# Como trabalhar com o conta corrente do RCA pelo Portal Executivo?

Produto: Portal Executivo

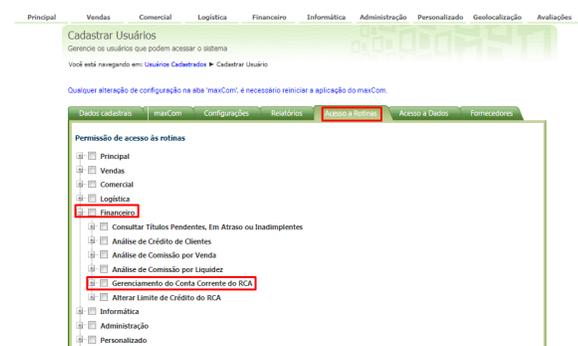
- 1.0 Como dar acesso para que o supervisor movimente o conta corrente do Rca.
- 2.0 Como realizar consulta do conta corrente de um vendedor.
- 3.0 Como configurar saldo de conta corrente do Rca.
- 4.0 Como transferir saldo de um Rca para outro.

## 1.0 Como dar acesso para que o supervisor movimente o conta corrente do Rca.

1.1 Na página principal do Portal, clique na aba administração e posteriormente em cadastro de usuários.



1.2 Dentro de cadastro de usuários, clique na aba acesso a rotinas, em financeiro expanda no sinal de + e marque gerenciamento do conta corrente do Rca.



[Voltar](#)

## 2.0 Como realizar consulta do conta corrente de um vendedor.

2.1 Na tela inicial do portal na aba vendas, clique em consultar conta corrente do Rca (Flexivel).

## Artigos Relacionados

- [Erro 503 ao acessar portal de integração MaxPromotor](#)
- [Como visualizar Extrato do conta corrente no maxPedido APP](#)
- [Como trabalhar com Processo de conta e ordem](#)
- [Como trabalhar com saldo de conta corrente do RCA no maxGestão?](#)
- [Como configurar Combo de Descontos](#)

Principal **Vendas** Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalizado Geolocalização Avaliações

### Vendas

As rotinas abaixo permitem que você acompanhe vários aspectos da venda de sua equipe.

[Exibir Apenas as Rotinas Favoritas](#)

- Indicadores de Desempenho Organizacional**  
 BSC (Balanced Scorecard) é um modelo de gestão estratégica no qual diversos indicadores são utilizados como ferramentas para medição do desempenho empresarial. Nessa rotina, você poderá acompanhar o desempenho das equipes de venda através da avaliação conjunta de todos os indicadores configurados. Com uma permissão de acesso especial, é possível criar e configurar indicadores específicos que abrangem os mais diversos processos da empresa.
- Análise de Resultados**  
 Nessa rotina, você pode analisar informações sobre Equipes (Supervisores), Representantes e Clientes. Os dados são apresentados através de gráficos customizáveis e o acompanhamento pode ser feito diariamente, ou agrupado em semanas, meses, trimestres ou anos. Utilize as opções de agrupamento e ordenação da rotina para facilitar a visualização dos dados.
- Venda por Equipe e Análise de Vendas**  
 Acompanhe a venda de um determinado Supervisor, Representante ou Cliente. Nessa rotina, estão disponíveis informações sobre Venda, Débito e Crédito, Bonificação, Clientes e Produtos Postivados, Posição de Pedidos, Plano de Pagamento, entre outras.
- Positivado de Clientes**  
 Essa rotina permite verificar quais clientes ativos foram positivados em uma equipe (ou por um RCA) em um determinado período. Veja informações como a Data de Última Compra por cliente e a taxa à qual ele pertence. Opções de agrupamento de dados estão disponíveis no grid de dados de clientes.
- Venda por Plano (Plano de Pagamento)**  
 Veja como está a distribuição da venda nos planos de pagamento disponíveis na empresa. Nessa rotina, você poderá selecionar os planos de pagamento que você tem necessidade de analisar. Estão disponíveis informações sobre venda, positividade de clientes e produtos, desconto e bonificação agrupados por Equipes, RCAs, Clientes, Pedidos e Produtos.
- Venda por Códigos de Cobrança**  
 Assim como na rotina Vendas por Plano, permite que vejamos a distribuição da venda nos diversos Códigos de Cobrança disponíveis na empresa. Selecione os ativos desejados e veja informações sobre venda, positividade de clientes e produtos, descontos e vendas bonificadas agrupadas por Equipes, RCAs, Clientes, Pedidos e Produtos.

- Consultar Clientes**  
 Consulte informações cadastrais de clientes. Os pedidos de venda gerados nos últimos 30 dias também estão disponíveis para consulta. Rotina 1221
- Consultar Pedido de Venda**  
 Consulte informações sobre pedidos de venda emitidos em um determinado período. Estão disponíveis filtros por: No. do Pedido, No. do Carregamento, Cliente, Supervisor e Representante. Opções de agrupamento dinâmico de dados também estão disponíveis.
- Resumo de Devoluções**  
 Acompanhe as ocorrências de devolução ocorridas nas equipes onde você possui acesso. Estão disponíveis informações referentes aos motivos das devoluções, motoristas, equipes, representantes e clientes.
- Análise de Bonificações**  
 Acompanhe a distribuição de pedidos bonificados na sua equipe. Estão disponíveis informações sobre pedidos gerados por Equipe, Representante e Clientes, com detalhes sobre os itens que compõem os pedidos.
- Resumo de Faturamento**  
 Permite análise de informações relativas ao faturamento da empresa. Informações sobre devoluções e lucratividade também estão disponíveis. O sistema permite que sejam gerados gráficos comparativos em Vendas, Devoluções e Lucratividade nos grid de dados de Equipes, Representantes e Clientes. Opções de exportação de dados também estão disponíveis, caso você possua acesso às mesmas.
- Consultar Conta Corrente do RCA (Flexível)**  
 Permite que sejam realizadas consultas nas movimentações das contas correntes dos RCAs, de forma semelhante à rotina 354 do Winhor. As informações de **débitos estão destacadas para uma melhor visualização.**
- Acompanhamento de Vendas por Trimestre**  
 Permite a análise de informações relacionadas ao faturamento, OMA, ABC e Positivado de Clientes nos últimos 4 trimestres.

2.2 Vai ser aberta uma janela, para que preencha a busca por período, equipe e representante conforme desejado. Também é possível marcar as opções de mostrar Rcas inativos e de não mostrar registro sem movimentação.

Principal **Vendas** Comercial Logística **Financeiro** Informática Administração Personalizado Geolocalização

### Consultar Conta Corrente do RCA (Flexível)

Permite consultar o saldo e as movimentações da conta corrente dos RCAs - Rotina 356

Você está navegando em: Conta Corrente RCA

Período De  até

Equipe

Representante

Opções:  Mostrar RCAs Inativos  Não mostrar registro sem movimentação

[Voltar](#)

## 3.0 Como configurar saldo de conta corrente do Rca.

3.1 Na página inicial do Portal clique na aba financeiro, posteriormente em alterar limite de crédito do Rca.

Principal **Vendas** Comercial Logística **Financeiro** Informática Administração Personalizado Geolocalização Avaliações

### Financeiro

Análise histórica de clientes, informações sobre comissões de venda, dentre outros

[Exibir Apenas as Rotinas Favoritas](#)

- Consultar Títulos Pendentes, em Atraso ou Inadimplentes**  
 Veja quais são os títulos que estão pendentes de pagamento em sua equipe ou de um determinado representante. Estão disponíveis informações sobre título em aberto, em atraso e em inadimplência, de acordo com critérios definidos pela empresa. Na consulta, você também poderá destacar os títulos que estão atrasados a mais de um determinado número de dias definido por você.
- Análise de Crédito de Clientes**  
 Disponíveis diversas informações sobre o histórico de compras do cliente na empresa, como Pagamento Pontual, Pagamento em Atraso, Prazo Médio de Compra e Gráfico de Evolução de Compras nos últimos 12 meses, com o intuito de auxiliar tomadas de decisão referente à liberação de crédito para os clientes.
- Análise de Comissão por Venda**  
 Permite apurar os dados referentes à comissão a ser paga ao Representante, baseando-se, utilizando o faturamento dos dados como evento gerador da comissão. Não são consideradas informações referentes às devoluções e valores que forem lançados.
- Análise de Comissão por Limite**  
 Permite apurar os dados referentes à comissão a ser paga ao Representante, baseando-se, utilizando a base de títulos como evento gerador da comissão. Não são consideradas informações referentes às devoluções e valores que forem lançados.
- Gerenciamento da Conta Corrente do RCA**  
 Permite a manipulação dos valores de conta corrente dos RCAs subordinados à você. Os detalhes da manipulação estarão disponíveis no ERP para auditoria.
- Alterar Limite de Crédito do RCA**  
 Alterar Limite de Crédito do RCA

3.2 Na janela que se abrir, preencha a busca por equipe e representante conforme desejado, na última coluna em novo limite é possível alterar o mesmo.

Principal Vendas Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalizado Geolocalização Avaliações

**Alterar Limite de Crédito do RCA**  
Permite definir um novo limite de crédito para o RCA - Rotina: 356

Equipe: 4 CAELA MARDIHO

Representante: 203 ABG CONSULTORIA DE MARKETING - ME

Pesquisar RCA

Con.	Representante	Limite	Saldo Atual	Saldo Disponível	Novo Limite
203	ABG CONSULTORIA DE MARKETING - ME	500	446E,43	496E,43	0

Selecione o histórico de Conta Corrente de RCA: PAGAMENTO DO SALARIO

Salvar novos limites

[Voltar](#)

## 4.0 Como transferir saldo de um Rca para outro.

4.1 Na tela inicial na aba Financeiro, clique em gerenciamento do conta corrente do Rca.

Principal Vendas Comercial Logística **Financeiro** Informática Administração Personalizado Geolocalização Avaliações

Financeiro  
Análise históricos de clientes, informações sobre comissões de venda, dentre outros

Exibir Apenas as Rotinas Favoritas

- Consultar Títulos Pendentes, Em Atraso ou Inadimplantes  
Veja quais são os títulos que estão pendentes de pagamento em sua equipe ou de um determinado representante. Está disponível informações sobre títulos em aberto, em atraso e em inadimplência, de acordo com critérios definidos pela empresa. Na consulta, você também poderá destacar os títulos que estão atrasados e mais de um determinado número de dias, definido por você.
- Análise de Crédito de Clientes  
Disponibiliza diversas informações sobre o histórico de compras do cliente na empresa, como Pagamentos Pontuais, Pagamentos em Atraso, Prazo Médio de Contas e Gráfico de Evolução de Compras nos últimos 12 meses, com o intuito de auxiliar tomadas de decisão referentes à liberação de crédito para os clientes.
- Análise de Comissão por Venda  
Permite apurar os dados referentes à comissão a ser paga ao Representante, baseando-se, utilizando o faturamento dos pedidos como evento gerador da comissão. Não, são consideradas informações referentes as devoluções e vales que forem lançados.
- Análise de Comissão por Liquidação  
Permite apurar os dados referentes à comissão a ser paga ao Representante, baseando-se, utilizando a baixa de títulos como evento gerador da comissão. Não, são consideradas informações referentes as devoluções e vales que forem lançados.
- Gerenciamento do Conta Corrente do RCA**  
Permite a manipulação dos valores de conta corrente dos RCAs subordinados à você. Os detalhes de manipulação estarão disponíveis no ERP para auditoria.
- Alterar Limite de Crédito do RCA  
Alterar Limite de Crédito do RCA

4.2 Preencha origem ( de qual conta será retirada), destino ( pra qual conta irá ) e o valor a ser transferido.

Principal Vendas Comercial Logística **Financeiro** Informática Administração Personalizado Geolocalização Avaliações

**Gerenciamento do Conta Corrente do RCA**  
Permite manipular a conta corrente dos RCAs subordinados à você. Rotina 356

Você está navegando em:

Meu Conta Corrente

Limite de Crédito: R\$ 0,00  
Saldo Atual: R\$ 0,00

Efetuar Transferencia

Contas:

Origem:  Saldo Atual:

Destino:

Valor:  Histórico:

Transferir

[Voltar](#)



Não encontrou a solução que procurava?

Sugira um artigo