

# Act! CRM recruté pour son potentiel de croissance

Intuitif, efficace et ergonomique, Act! CRM accompagne la croissance de TSD Management depuis 20 ans et a permis à la compagnie de devenir un groupe multi-entreprises en lui donnant accès à un capital de données commerciales exploitables.



act!™



arbeidsbemiddelaar  
in de techniek  
voor werkplezier  
en werkprestaties

En 1996, Arno Bekkers lance un service d'entretien pour la flotte industrielle. S'ensuit une croissance phénoménale, qui va se solder par la création de TSD Management Groep, une société holding qui inclut désormais une entreprise de recrutement en ingénierie dans les secteurs de la fabrication, construction et transformation.

“ Avec Act! CRM, tous les aspects du processus commercial, de la gestion des clients à la signature des contrats, sont connectés.”

**Arno Bekkers**

Directeur exécutif TSD Management Groep

Pendant toutes ces années, Act! CRM a prouvé sa valeur en tant qu'outil de gestion, comme l'explique Arno, aujourd'hui Directeur exécutif de la société : « Il nous donne un bon aperçu de nos processus commerciaux, sur lesquels repose notre organisation toute entière ».

Arno poursuit : « Ma première copie d'Act! CRM était sur une disquette et je l'ai achetée quand j'ai enregistré la société. J'ai tout de suite trouvé le logiciel très intuitif et ergonomique, ce qui est d'ailleurs encore le cas aujourd'hui. »

Beaucoup de choses ont changé depuis, en particulier les conditions du marché.

« C'est moins évident de trouver des professionnels aujourd'hui mais vu notre expérience et notre expertise technique, nous savons exactement ce que nos clients recherchent chez leurs employés. Nous répondons tout le temps aux demandes client. Chaque client est inscrit en tant qu'opportunité dans Act! CRM et le logiciel lui attribue une note de réussite potentielle. »

En partant de ces chiffres, Arno et son équipe sont en mesure de faire des prévisions précises et efficaces sur les futures ventes. « Ces chiffres nous donnent d'excellentes indications et facilitent la gestion de nos activités », précise Arno.

Autre avantage de taille pour lui, le fait qu'Act! CRM rassemble calendrier, emails, contacts et outils RP sur un seul et même espace.

« Avec Act! CRM, tous les aspects du processus commercial, de la gestion des clients à la signature des contrats, sont connectés. »

## L'erreur d'Arno

Malgré son enthousiasme pour Act! CRM sur la durée, Arno admet avoir commis une erreur en utilisant un autre système CRM pendant un an, du fait que ce logiciel était spécialisé dans le secteur.

Il explique : « Le système nous permettait de suivre la totalité de notre back-office mais, sur plein de niveaux, il ne tenait pas la route. On avait des informations qui manquaient et certaines données n'étaient pas bien enregistrées dans le système, ce qui faussait les résultats. À la fin, on n'arrivait plus à travailler avec ce logiciel et on est repassé à Act! CRM. »

Arno est complètement convaincu que, grâce à Act! CRM, son entreprise a une vision globale de tous ses clients, y compris des clients actuellement inactifs.



Il ajoute : « Comme on enregistre toutes les données avec précision, on ne peut pas passer à côté d'informations utiles. Par exemple, si on a parlé à un client il y a six mois et qu'il nous a demandé de le rappeler en septembre, ce serait fait parce qu'on aura un rappel dans Act! CRM. »

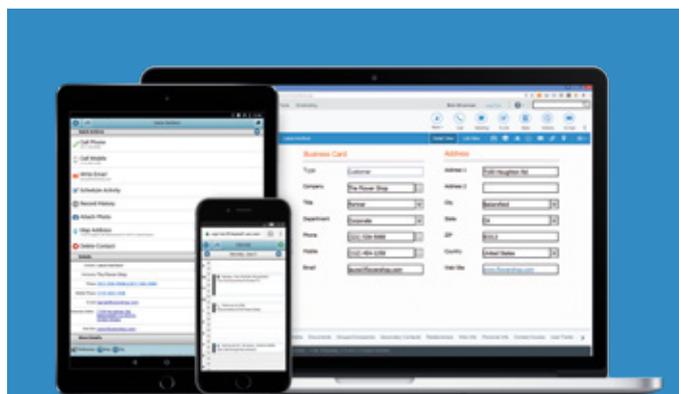
## Intégration de l'email marketing

L'entreprise va bientôt travailler directement à partir de la base de données Act! CRM en utilisant un API pour des connexions avec une solution d'email marketing.

Arno explique : « On tient vraiment à continuer de communiquer avec nos prospects et clients, sachant que de nombreux clients viennent vers nous parce que des entreprises leur ont signalé notre existence. Act! CRM nous permet d'envoyer facilement 6 000 emails déjà triés pour divers segments.

Quand on demande à Arno s'il conseillerait Act! CRM à d'autres boîtes de recrutement, il répond, le sourire en coin :

« Bien sûr que non, on compte bien garder tous les avantages d'Act! CRM pour nous ! »



## Résultats

- Avec Act! CRM, tous les aspects du processus commercial de TSD Management, de la gestion des clients à la signature des contrats, sont connectés.
- En attribuant un score de réussite à tous ses clients potentiels dans Act! CRM, l'équipe de la direction de TSD réussit à faire des prévisions de vente plus efficaces.
- Du fait que chaque contact est enregistré avec précision, Act! CRM permet à TSD d'avoir une vision globale de ses clients, anciens comme actuels.
- Act! CRM est un outil essentiel pour TSD parce qu'il permet aux directeurs d'avoir des données exploitables sur les processus commerciaux de l'entreprise auxquelles ils n'auraient jamais eu accès sans le logiciel.

## Nous contacter

France : **09 75 18 23 09**  
Australie : **1300 724 327**  
Irlande : **0766 801 364**  
Suisse : **043 508 2364**  
Allemagne : **069 643 508 433**

Royaume-Uni : **0845 268 0220**  
États-Unis : **866 873 2006**  
Afrique du Sud : **0105 003 672**  
Belgique : **078 483 840**

[vente@swiftpage.com](mailto:vente@swiftpage.com)

[www.act.com/fr](http://www.act.com/fr)

**act!**<sup>TM</sup>