

**act!**

Act!, la solution bien agencée !

La société Color Business Centers affiche une croissance explosive et prévoit de **développer encore plus ses activités**. Le système CRM professionnel qu'elle a choisi pour s'assurer une réussite long terme, c'est Act!.



Color Business Centers, alias le plus grand et le meilleur fournisseur d'espaces de travail flexibles aux Pays-Bas, a été créé il y a une quinzaine d'années. La société, qui compte désormais parmi les acteurs majeurs du marché, a démarré en tant que petit centre d'affaires à Arnhem. Avec 16 sites aux Pays-Bas et une présence sur quatre métropoles à son actif, cette boîte 100% hollandaise, dont les espaces de travail comprennent d'imposants bâtiments en ville, d'élégants bureaux dans des zones d'activités et des infrastructures écologiques près des grands axes routiers, a su s'imposer dans le secteur.

À une époque où de nombreuses entreprises s'efforcent de réduire tant bien que mal le coût de leurs bureaux classiques pour tenir la route, la société détient une méthode infaillible pour réussir.

« D'ici trois ans, nous aurons atteint les trente sites aux Pays-Bas », annonce Sandra Petri, directrice marketing chez Color Business Centers.

« Ce qu'il nous fallait, c'était un système qui puisse assurer le suivi de la **croissance de nos activités** et de nos dossiers client, mais aussi le relationnel, et ce sur le plan national. »

Sandra Petri
Directrice marketing

La solution aux pressions sur le back office

Au tout début d'une expansion prévue pour durer, de fortes pressions ont commencé à se faire sentir sur les fonctions de back office de la société. Sandra revient sur la situation : « quand on n'avait que huit ou neuf sites, un simple fichier Excel™ suffisait, mais, plus notre croissance s'accélérait, plus nous avons besoin d'une solution professionnelle. Ce qu'il nous fallait, c'était un système qui puisse assurer le suivi de la croissance de nos activités et de nos dossiers client, mais aussi le relationnel, et ce sur le plan national. Nous avons étudié plusieurs packs logiciels mais aucun ne semblait faire l'affaire. »

... jusqu'à ce qu'un consultant certifié Act! fasse découvrir Act! à la société.

L'un des atouts d'Act! pour Sandra et ses coéquipiers est de bénéficier d'un système d'informations

commerciales capable de remonter jusqu'à la source des leads, pour pouvoir orienter les interventions marketing.

Act! suscite de grandes attentes

Sandra ajoute : « Quand on est passé à Act!, on a commencé à vouloir l'utiliser pour plein de choses, comme pour assurer le suivi des leads ou pour obtenir des informations de gestion, parce que c'est exactement le genre de tâches qu'on peut confier à Act!. Il faut simplement décider de la manière dont on veut exploiter la solution pour savoir comment renseigner le système. Maintenant, dès qu'on ouvre un nouveau site, on peut l'intégrer immédiatement au système. »

Un consultant certifié Act! a accompagné Sandra et la responsable de l'exploitation, Sonja van Duijnhoven, dans leurs premiers pas avec la solution. Aujourd'hui, il est chargé de **personnaliser et de peaufiner le logiciel pour le faire convenir parfaitement** aux besoins de Color Business Centers.

Un système évolutif

Sandra se dit très satisfaite et apprécie surtout de « voir notre propre système CRM d'assistance des ventes personnalisé évoluer sous nos yeux pour nous donner les données précises dont nous avons besoin. **Le consultant certifié Act! a été super !** Nous nous attendions à être chamboulés mais grâce à l'aide des consultants, tout s'est déroulé sans difficultés. Ça a été un plaisir de travailler avec les consultants. Ils étaient toujours joignables et serviables et ils se sont mis en quatre pour nous aider à trouver la bonne solution. »

Reste la question décisive, est-ce que Color Business Centers conseillerait Act! à ses partenaires ?

« Plutôt deux fois qu'une ! », dit Sandra.

Résultats



- Grâce à Act!, Color Business Centers dispose d'un capital d'informations provenant de diverses sources et parvient à garder **une longueur d'avance** sur ses concurrents.
- Le système d'enregistrement et de suivi des leads a permis à la société de **générer des revenus plus importants**.
- Le marketing de Color Business Centers est désormais **ciblé et plus efficace**, ce qui se traduit par un flux continu de nouveaux clients.
- Act! agit parallèlement comme un pôle servant à la gestion des ressources humaines, ce qui a **simplifié énormément de processus internes**, notamment la gestion d'agenda, les listes de tâches et la coordination des employés à temps partiel.

Nous contacter

France : **09 75 18 23 09**
Suisse : **043 508 2364**
Royaume-Uni : **0845 268 0220**
Afrique du Sud : **0105 003 672**
Australie : **39 111 0500**

Belgique : **078 483 840**
Allemagne : **069 643 508 433**
Irlande : **0766 801 364**
États-Unis : **866 873 2006**
Nouvelle-Zélande : **0800 775 617**

vente@swiftpage.com

www.act.com/fr

act!