

Act! booste la productivité d'une équipe commerciale

act!

Quand l'un des principaux éditeurs de Pologne cherche à booster l'efficacité de son service publicité, c'est vers Act! qu'il se tourne pour passer à la vitesse supérieure.

« Act! a su se distinguer des autres systèmes CRM grâce à la clarté de son interface et l'installation et intégration faciles à Microsoft® Outlook et à notre système téléphonique. »



L'éditeur polonais PRESSCOM est un leader du marché : le cumul des tirages de ses revues et ouvrages dépasse les 240 000 exemplaires et 45 000 personnes participent à ses événements et conférences chaque année.

Il aurait du mal à garder cette place sans une équipe commerciale ultra performante, capable de vendre des publicités régulièrement à de nouveaux clients et de tisser des liens durables avec eux. Pour y parvenir, l'éditeur doit préparer des offres personnalisées qui répondent aux besoins en marketing de chaque client et négocier des accords favorables à tous.

La solution évidente : un système CRM performant et personnalisable.

Mikołaj Marzec

Directeur du service publicité, PRESSCOM

Vu les besoins spécifiques et complexes des commerciaux du service publicité, il aurait été trop coûteux et compliqué de chercher à adapter le logiciel CRM utilisé par d'autres services. Il a donc fallu trouver une meilleure solution, comme l'explique Mikołaj Marzec, directeur du service publicité chez PRESSCOM :

« Nous voulions un système capable d'améliorer la productivité de nos commerciaux en leur permettant de gérer les contacts et d'analyser la progression de chaque projet de manière plus efficace. Par ailleurs, le logiciel devait offrir une intégration optimale des outils clés de notre société, comme Microsoft® Outlook et nos systèmes téléphoniques sur Internet (VoIP). »

C'est alors qu'un distributeur de systèmes informatiques bien établi en Pologne fait découvrir Act! au service publicité.

Quelques tests et études comparatives d'autres solutions suffisent à PRESSCOM pour choisir Act!, la seule solution à offrir toutes les fonctionnalités recherchées.

Act! a facilité la réactivité au niveau de la gestion quotidienne des comptes client, tout en éliminant le côté rébarbatif de la prise de notes liée à cette tâche.

La puissante fonctionnalité de reporting d'Act! permet aux responsables d'assurer le suivi d'un contrat ou d'une transaction, ce qui s'avère particulièrement utile à la fin des périodes de facturation.

De plus, la parfaite intégration d'Act! à Microsoft® Outlook fait que quelques clics suffisent pour accéder aux notes et échanges entre l'équipe commerciale et les clients. Dorénavant, les commerciaux ont les moyens de réagir beaucoup plus rapidement aux questions et demandes client. Si besoin, un commercial peut consulter en un instant l'historique complet de la relation de PRESSCOM avec un client donné.

Vu qu'Act! fonctionne parallèlement avec le système vocal sur Internet (VoIP) utilisé par PRESSCOM, il est possible de contacter directement les clients, d'enregistrer des appels et de prendre ou d'ajouter des notes à une fiche client facilement et rapidement.

Le bilan de Mikołaj est plus que positif : « Pour nous, ce qui a fait pencher la balance en faveur d'Act!, c'est cet ensemble de fonctionnalités ainsi que la clarté de l'interface, l'ergonomie et les possibilités de personnalisation offertes par la solution. »

Résultats



- Avec Act!, l'équipe publicité de PRESSCOM s'est dotée d'une solution fiable et efficace pour créer et gérer une base de données client centralisée.
- Il est plus facile d'effectuer les tâches quotidiennes grâce aux agendas, listes d'activités, notes et à l'ensemble de fonctionnalités ergonomiques intégrées à Act!.
- Les modules de reporting permettent aux responsables de suivre plus efficacement les schémas des ventes.
- En intégrant aisément Act! à Microsoft® Outlook et aux solutions de téléphonie VoIP, PRESSCOM est parvenu à créer un processus de communication global, intégré et renforcé, dont le fonctionnement bénéficie tant à l'entreprise qu'à ses clients.

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!