

Act! - de basis van een krachtige salesstrategie

act!

Sinds de oprichting in 2006 heeft het Europese consultancybedrijf Manessens zich **intensief beziggehouden** met sales en zijn ze erin geslaagd om te **groeien in de zeer concurrerende Franse IT-markt**. Zonder Act! als **integraal onderdeel** van hun strategie zou dit nooit zijn gelukt.



Net als voor elk ambitieus startend bedrijf was het belangrijkste doel van het in Nantes gevestigde consultancybedrijf Manessens om snel klanten te werven. Maar de belangrijkste markt van Manessens, de Franse IT-sector en dienstverlenende sector, is heel competitief, dus dit kon alleen lukken met een zeer effectieve sales- en klantbeheerstrategie.

“Ik wist dat we heel erg georganiseerd te werk moesten gaan bij het benaderen van prospects en dat we hiervoor een efficiënte tool nodig hadden”, zegt Olivier Tardif, co-manager en salesdirector van Manessens.

Dus ging Olivier op zoek naar een CRM-oplossing waarin hij niet alleen complexe klantgegevens kon organiseren, maar ook prospects kon converteren in sales en meer inzicht kon krijgen in de specifieke wensen van elke relatie.

Een eenvoudig te configureren oplossing

Nadat ze verschillende opties hadden bekeken, kozen Olivier en zijn team voor Act! omdat ze onder de indruk waren van de **flexibiliteit, de uitgebreide mogelijkheden en de gebruiksvriendelijkheid** van de software.

“De functionaliteit in Act! kan heel eenvoudig worden aangepast, zodat de software precies doet wat wij willen”, zegt Olivier. “En het kost nieuwe teamleden maar een paar uur om met Act! te leren werken. Dus aan het einde van de dag kunnen ze het al zelfstandig en productief gebruiken.”

“We hebben voor Act! gekozen als onze CRM-oplossing omdat het niet alleen **gebruiksvriendelijk** is, maar ons bovendien **tallose configuratiemogelijkheden** biedt. We openen momenteel zo'n **tien accounts per jaar** en dat is geheel te danken aan Act!”.

Olivier Tardif

Co-manager en salesdirector bij Manessens

Sales- en marketingacties optimaliseren

Maar in een zeer concurrerende markt is expertise niet genoeg, daarom wil Manessens zich onderscheiden door de manier van werken van hun klanten echt te begrijpen. En hiervoor vertrouwt het 15-koppige salesteam op Act! om informatie zodanig te ordenen dat elk teamlid een compleet overzicht heeft van elke klant, elke prospect en elke partner.

Klanten eisen tegenwoordige realtime, relevante informatie die wordt gecommuniceerd op een manier die past bij hun manier van werken. **Dankzij Act! weet Manessens precies wanneer en hoe ze een klant het beste kunnen benaderen**, zodat ze op het juiste moment in de bedrijfscyclus van elke individuele klant kunnen reageren.

Voor een bedrijf dat zo snel groeit als Manessens is het delen van informatie over bestaande en potentiële accounts van cruciaal belang. Met Act! is dit geen probleem: nieuwe teamleden kunnen zich snel inwerken in het bedrijf van hun klanten dankzij up-to-date rapporten met details van elke interactie, **elke behoefte en elke transactie**.

“Act! biedt ons een complete historie van aanvragen, afspraken, offertes en deadlines”, zegt Olivier. “Al deze gegevens kunnen we aan elkaar koppelen en zo kunnen we onze sales- en marketingacties plannen op basis van de behoeften van onze klanten.”

Niet alleen maar een salestool

In de Franse IT-markt is er niet alleen onderlinge concurrentie om klanten te werven, maar ook om de beste talenten in te huren. Gelukkig biedt Act! Manessens een **voorsprong op het gebied van het werven van de beste experts** in hun vakgebied, want Act! slaat alle details en achtergrondgegevens op van potentiële medewerkers die contact opnemen met het bedrijf. Het bedrijf kan deze waardevolle informatie niet alleen gebruiken als het op zoek is naar nieuwe medewerkers, maar ook als basis voor de professionele ontwikkeling van hun medewerkers.

“Elk van deze contacten is voor ons een potentieel teamlid”, zegt Olivier. “Dus dankzij Act! kunnen we op het juiste moment de juiste mensen aannemen.”

Een oplossing die zich blijft ontwikkelen

Manessens maakt bovendien gebruik van het Business Care-plan van Swiftpage zodat ze altijd de **beschikking hebben over deskundige support en regelmatige updates** om zo de vinger aan de pols te kunnen blijven houden in deze voortdurend veranderende markt.

“Act! is een hele stabiele oplossing”, zegt Olivier, “dus we hoeven maar zelden contact op te nemen met Swiftpage voor hulp, maar als het nodig is, reageren ze altijd meteen. Bovendien leveren ze regelmatige updates, zodat **de software zich voortdurend aanpast aan onze veranderende markt**, bijvoorbeeld door de integratie met sociale netwerken en e-marketingpakketten.”

De motor achter groei

Act! heeft Manessens geholpen om hun uitstekend georganiseerde salesproces nog verder te verbeteren: het bedrijf beheert nu een database met meer dan 50.000 contacten die **essentieel is voor het succes van het bedrijf**. Manessens heeft inmiddels 60 medewerkers en heeft onlangs een tweede kantoor geopend in de bloeiende Parijse zakenwijk Montparnasse.

Het is niet verwonderlijk dat de aanpak van Manessens bewondering heeft geoogst binnen de branche. Dit heeft weer geleid tot nieuwe, prestigieuze klanten zoals postverwerkingsspecialist Neopost, toonaangevende cateraar Elior, zuivelbedrijf Lactalis en de tuincentra van Truffaut.

Een van de oorspronkelijke bedrijfsdoelstellingen van Manessens was geïnspireerd op de conclusie binnen de branche dat ‘twee derde van de klanten een nieuwe leverancier kiest omdat er te weinig contact is’. Dankzij Act! geldt dit niet voor Manessens.

Resultaten



Dankzij Act! zijn momenteel **15 salesmensen** van Manessens actief in twee bedrijfstakken, maar ze werken allemaal met dezelfde krachtige CRM-toepassing.

De Act! database van Manessens bevat inmiddels **50.000 contacten**.

Elk jaar worden **10 nieuwe accounts** geopend omdat het salesproces dankzij Act! veel efficiënter verloopt.

Nieuwe medewerkers hebben **slechts een halve dag** nodig om te leren werken met Act!.

Contact

Verenigd Koninkrijk: **0845 268 0220**
Ierland: **0766 801 364**
Australië: **39 111 0500**
Zwitserland: **043 508 2364**
Duitsland: **069 643 508 433**

Verenigde Staten: **866 873 2006**
Zuid-Afrika: **0105 003 672**
Frankrijk: **09 75 18 23 09**
België: **078 483 840**
Nieuw-Zeeland: **0800 775 617**

orders@swiftpage.com

www.act.com

act!