

Act! fait exploser l'audimat

Quand on sait qu'Act! a permis à Jim Deigan, un conseiller commercial technique, de tripler son chiffre d'affaires en organisant son temps et son travail plus efficacement, on comprend pourquoi beaucoup d'entreprises l'utilisent comme CRM.



act!™



“ J’ai réussi à tripler mon chiffre d’affaires avec Act! parce que le logiciel m’aide à organiser mon temps et mon travail plus efficacement.”

Jim Deigan
Responsable des comptes

Il faut des heures de montage et d'assemblage pour équiper un studio de télévision ou de radio de caméras, stations de montage vidéo, routeurs, tables de mixage, systèmes de gestion des équipements techniques, moniteurs et autres logiciels professionnels de production. Autant dire qu'il vaut mieux s'y connaître.

“Des fois, on doit gérer des équipements qui viennent de plus de 400 fabricants différents”, explique Jim Deigan, responsable des comptes pour le groupe Digital Video, un fournisseur leader en systèmes de production audiovisuelle. Or, la maîtrise de toutes les informations et interactions client constitue une condition de réussite en vente technique.

Il y a 20 ans, quand Jim a réalisé que la base de données qu'il utilisait manquait d'efficacité pour le suivi des données sur les ventes et les clients, il s'est mis à chercher une autre solution.

On lui a parlé d'Act!, il l'a testé, et l'affaire était bouclée. Un choix dont il se félicite encore aujourd'hui.

Act! pour la continuité sur le long terme

“Ce qui m’a tout de suite plu avec Act!, dit Jim, c’est la facilité d’accès et de suivi de l’historique des conversations, devis et contrats avec un client.”

À l’heure actuelle, la base de données Act! de Jim contient environ 8 000 contacts, un mélange de clients et fournisseurs. Un tiers de ces contacts sont inactifs, “ce qui ne pose aucun problème au système”, affirme Jim, qui préfère passer du temps à travailler ses opportunités commerciales plutôt qu’à désencombrer sa base de données.

N’empêche que, quand il arrive que des clients inactifs refassent surface, Jim sait les impressionner : “Ils n’en reviennent pas que je me rappelle du nom de l’entreprise pour laquelle ils travaillaient quand on s’est rencontrés. Avec Act!, j’arrive à entretenir des relations privilégiées avec les contacts de ma base de données et à suivre leur parcours professionnel.”

“ Un grand fabricant pour lequel Jim a travaillé a essayé de le convaincre de changer de système mais quand il a vu tout ce que Jim arrivait à faire avec Act!, il a vite arrêté de l’embêter avec son logiciel de petit joueur.”

Jim Deigan

Responsable des comptes

Act! pour plus de productivité

Sans nier l’importance d’avoir une vision complète de ses clients, Jim souligne l’impact positif de l’utilisation d’Act! sur sa productivité :

“J’ai réussi à tripler mon chiffre d’affaires avec Act! parce que le logiciel m’aide à organiser mon temps et mon travail plus efficacement ; et tout ça, c’est sans parler des contrats qui découlent des envois d’emailing.”

Jim précise qu’Act! lui a permis de créer un emailing sur un événement et de l’envoyer à 400 clients spécifiques en seulement quelques heures. Sans Act!, il aurait sans doute fallu deux à trois jours pour rassembler toutes ces informations sur les contacts et envoyer les invitations.

En voyant les résultats de Jim, ses collègues ont commencé à s’intéresser à Act!. Par exemple, le service d’administration est sur le point d’abandonner les feuilles de calcul Excel et envisage de transférer les adresses email et diverses informations contact dans le système, une tâche qui sera facilitée par la fonction d’exportation d’Act!.



Act! pour une personnalisation unique

Jim a été fidèle à Act! toutes ces années et, même si on lui a recommandé plusieurs systèmes CRM, il n'a jamais eu envie de les essayer. Un grand fabricant pour lequel il a travaillé a essayé de le convaincre de changer de système mais Jim explique qu'il "a vite arrêté de m'embêter avec son logiciel de petit joueur quand il a vu tout ce que j'arrivais à faire avec Act!".

Il y a eu quelques évolutions au niveau de la façon dont Jim utilise Act!. Alors qu'il s'appuyait énormément sur le reporting avant, ses activités ont changé et il se sert moins de cette fonction aujourd'hui. Par contre, Jim n'a jamais eu à changer sa configuration d'Act! qui lui permet d'avoir un aperçu à l'écran des informations importantes pour son travail sans devoir passer sans cesse d'un écran à l'autre.

La personnalisation d'Act! a beau être optimale pour ses besoins actuels, Jim compte bien se pencher sur les nouvelles fonctionnalités marketing dès qu'il en aura l'occasion. Il a même envisagé de publier une newsletter, sachant qu'il pourrait la distribuer facilement avec Act!, mais il fait remarquer en souriant : "Enfin, il faudrait que j'ai le courage de la rédiger."

À la place, Jim préfère optimiser le temps qu'il consacre à ses ventes et prospects du secteur de l'audiovisuel ... et regarder en direct l'efficacité d'Act!.

The image shows the Act! CRM software interface displayed on three devices: a laptop, a tablet, and a smartphone. The laptop screen shows a 'Business Card' form with fields for Name, Address, Phone, Email, and other contact details. The tablet and smartphone show the same interface scaled to fit their screens, demonstrating the software's multi-device compatibility.

Résultats

- Jim a réussi à tripler son chiffre d'affaires en utilisant Act!.
- Il met quatre fois moins de temps que ses collègues pour créer et envoyer des emailings.
- Jim continue de suivre ses anciens contacts et leurs évolutions professionnelles, ce qui lui permet d'entretenir des relations privilégiées avec eux.

Nous contacter

France : **09 75 18 23 09**
Australie : **39 111 0500**
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

www.act.com/fr

