



Spécial

CHAMPAGNE-ARDENNE

8 pages pour en savoir plus sur votre région

PUBLI-INFORMATION

le nouvel
Observateur

ENTREPRENDRE – NTIC



&Commando[®] CRM, la solution qui va au-delà de la relation clients !

Le logiciel &Commando[®] propose une suite complète de modules qui gèrent vos commandes, vos campagnes commerciales mais aussi le travail collaboratif de vos équipes. À ce jour, plus de 750 000 commandes de commerciaux itinérants ont été passées via &Commando[®], démontrant ainsi l'efficacité et le succès de cet outil. Ses qualités ont d'ailleurs été récompensées par le Trophée de la Performance Commerciale et Management 2013 décerné par les Dirigeants Commerciaux de France (DCF).

& Commando[®] est une gamme de logiciels métiers, modulables et faciles d'utilisation, destinée aux PME, PMI et ETI permettant :

- d'équiper vos forces de vente d'outils personnalisés et adaptés ;
- d'organiser et de créer vos opérations commerciales en synergie avec vos informations prospects et clients ;
- de fédérer vos équipes autour de vos clients et projets.

« C'est un outil informatique fait pour fluidifier le fonctionnement des équipes et des actions dans l'entreprise », déclare Claire Wanctin, directrice commerciale de CSA Consultants, société conceptrice du logiciel. « Son objectif est de permettre à l'ensemble des personnes impliquées de coordonner leurs actions et d'avoir une visibilité claire de la relation clients. » Cette suite logicielle a été pensée comme un véritable outil de développement du travail collaboratif pour le personnel tant itinérant que sédentaire.

« Par exemple, &Commando[®] est en mesure de sélectionner les prospects que vous ciblez et de préparer les visites de prospection, explique Claire Wanctin, ou encore si vous accueillez un nouveau commercial et lui confiez un portefeuille clients, avec &Commando[®] il

prend connaissance de l'ensemble des informations de ses clients et de leur historique. Il peut ainsi être plus performant dès la première rencontre. »

En 2012, 20 % des entreprises françaises ont consacré un budget d'investissement aux applications de gestion des ventes et service clients, et environ 10 % des entreprises aux applications marketing. Actuellement, dans le contexte de concurrence exacerbée

où la conquête et la fidélisation clients sont au cœur des stratégies des sociétés, le marché du CRM (ou GRC, pour gestion de la relation clients) a un bel avenir !

En choisissant &Commando[®], vous pouvez être certain de la parfaite adéquation du logiciel avec vos processus métiers. Chaque module est entièrement paramétrable : relation clients, travail collaboratif, plannings et agendas partagés, objectifs de vente, merchandising, campagnes marketing et d'e-mailing, tableaux de bord, etc.

De la gestion de projets au service après-vente, en pas-

sant par la prise de commandes ou encore la gestion des plannings des commerciaux, &Commando[®] vous aide à optimiser chaque étape de la vente, à accroître votre volume d'affaires, votre productivité et la qualité des échanges commerciaux. ■



« VOUS AUSSI, REJOIGNEZ
LES ENTREPRISES
QUI ONT DÉJÀ RÉALISÉ PLUS
D'UN MILLION D' ACTIONS
AVEC &COMMANDO[®] ! »



Quelques cas pratiques d'utilisation

• **Avec &Commando[®] CRM/SFA**
Vous gérez une équipe de commerciaux itinérants et, lors d'un rendez-vous chez un prospect, l'un de vos vendeurs présente vos produits. Aidé par la gestion de gamme, il passe sa commande de manière efficace et rapide en s'appuyant sur les médias (photos, vidéos, caractéristiques...). La tarification spécifique au client ainsi que les modules de gestion des opérations lui permettent d'assurer une politique commerciale agressive et contrôlée. Au terme du rendez-vous, votre commercial déclenche la commande pour une livraison dès le lendemain !

• **Avec &Commando[®] Marketing**
Vous venez d'acquérir un nouveau fichier de prospection et l'intégrez à vos données actuelles avec &Commando[®]. Après un dédoublement automatique, vous planifiez une campagne téléphonique selon les secteurs géographiques attribués à vos commerciaux, pour qualifier les besoins des prospects. Un e-mailing personnalisé et ciblé est ensuite envoyé. &Commando[®] adresse automatiquement une demande de vérification pour chaque adresse erronée au commercial concerné. Une nouvelle campagne téléphonique est déployée : vous contactez en premier lieu les prospects ayant ouvert votre e-mailing. Dans un second temps, vous relancez les prospects n'ayant pas ouvert votre e-mailing. Vous suivez en temps réel l'avancée de vos campagnes et ajustez vos actions selon vos performances.

CSA CONSULTANTS

16, rue du Lieutenant Ovington – 51170 Lagery
03 26 07 90 74 – commando@csaconsultants.fr
www.commandocrm.fr



&COMMANDO[®]
Solutions de Gestion Commerciale Collaborative
commandocrm.fr

