



TELSTAR est le leader en France en vente et location de matériel de pompage et l'importateur exclusif pour la France des plus grandes marques de pompes (Grindex, Toyo, Varisco, Dreno, ...).

Dès ses débuts, TELSTAR analyse les besoins, comprend les attentes et, en précurseur, propose à ses clients la vente, la location et la réparation des matériels de pompage.

Créée en 1963, TELSTAR est aujourd'hui le premier distributeur européen de ces grandes marques et réalise 50% de son chiffre en vente et 50% en location. Sa philosophie du "tout service" en fait un partenaire incontournable. TELSTAR reste un "artisan" qui confectionne sur mesure, avec des méthodes "d'industriel" les meilleures solutions pour ses clients ... quitte à concevoir l'impensable ou à fabriquer le matériel qui n'existe pas ... et à le changer s'il ne convient pas.

## Secteur d'activité

Industrie

## Chiffres Clés

Chiffre d'affaires : 15 M d'euros  
5 agences en France  
90 salariés

## LA SOLUTION E-DEAL CRM

Objectifs :

- Base de références unique
- Fonctionnement en temps réel
- Evolutif

Environnement :

- Système d'exploitation : Win 2000 Server
- Serveur applicatif : Apache Tomcat
- Base de Données : SQL 2000

## Modules choisis



E-DEAL Sales



E-DEAL Marketing



E-DEAL Mobile Access

## Intégrateur

Interne

## TEMOIGNAGE

Notre société connaissant une croissance soutenue, la solution CRM existante ne satisfaisait plus à nos besoins; les personnes en agences, notamment, étaient pénalisées car elles n'obtenaient pas les informations en temps réel.

Nous avons donc décidé de nous équiper d'une solution flexible qui nous permettrait d'apporter les évolutions nécessaires et qui fonctionnerait en mode web. Nous devons pouvoir maîtriser l'interface, l'ergonomie et le contenu. Nous voulions avant tout que le CRM devienne l'application unique utilisée par la force commerciale.

Après un passage obligé par la conduite au changement, l'objectif est atteint puisque tous les commerciaux utilisent E-DEAL CRM.

Très fiable, E-DEAL CRM répond parfaitement à nos besoins, et va même au-delà puisque notre département comptabilité l'utilise pour les relances de facturation en créant des interactions pour les commerciaux en charge.

La mise en place du projet a duré 3 mois et nous faisons évoluer l'application en continu. La richesse et la puissance de E-DEAL CRM nous incitent à aller plus loin dans son utilisation.

Nous avons créé depuis peu le Comité E-DEAL qui rassemble une dizaine de personnes (commerciaux sédentaires et itinérants, personnes en agences, le Président et le responsable des Systèmes d'Information) chaque mois afin de pouvoir échanger sur l'optimisation de l'outil pour une meilleure appropriation.

**Mathieu GILLE**

Directeur Général