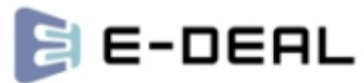


Techniques de l'ingénieur

La souplesse, l'ouverture, la fluidité et l'ergonomie de l'outil, nous ont permis d'intégrer facilement nos procédures internes. Nous voulions aller vite : le projet était opérationnel en 9 mois. Après 10 mois d'utilisation, E-DEAL CRM nous a permis de mieux structurer notre démarche commerciale.



Filiale du groupe Weka, les Editions Techniques de l'Ingénieur (ETI) sont le premier fournisseur mondial de bases documentaires scientifiques et techniques en langue française consultable sur support papier et/ou électronique.

Les Editions Techniques de l'Ingénieur (ETI) adressent principalement 3 marchés :

- 1/Le secteur public (centres de recherche, grandes entreprises,...)
- 2/Le secteur de l'enseignement (universités, écoles d'ingénieurs,...)
- 3/ Le secteur de l'industrie.

Le site www.techniques-ingenieur.fr est en outre le site le plus consulté dans le domaine de l'information scientifique et technique avec 35 000 requêtes par jour.

Secteur d'activité

Communication, Evénementiel, Media

Chiffres Clés

Date de création : 1946
3.000 auteurs scientifiques
Nombre de salariés : 41
Chiffre d'affaires : 7.5M€

LA SOLUTION E-DEAL CRM

Objectifs :

- Démarche commerciale structurée
- Intégration des sollicitations directement sur le portail de chaque commercial
- Suivi optimisé des informations entrantes
- Amélioration des compétences commerciales

Environnement :

- Serveur applicatif : Tomcat
- SGBD/r : Oracle 9
- OS : LINUX
- Utilisation de l'application E-DEAL CRM par la force de vente sur ordinateur portable en mode connecté via des cartes 3G.

Modules choisis



E-DEAL Sales



E-DEAL Marketing



E-DEAL Decision

Intégrateur

Sysel

TEMOIGNAGE

Notre objectif initial était de maîtriser, d'analyser et de partager l'information commerciale entre les services. Cela passait par la mise en place d'un logiciel de CRM permettant la mise à disposition de l'historique des clients et l'exploitation des données tant par le service commercial que par le service marketing.

Tout est parti de la création d'une base de données de prospection pour le service marketing. Nous nous sommes vite aperçu qu'il était indispensable de permettre à notre force de vente d'accéder en direct aux données pour optimiser leurs performances commerciales. Après un audit interne, la réalisation d'un cahier des charges et la mise en concurrence de plusieurs solutions, E-DEAL CRM nous est apparu comme la solution CRM la plus souple en terme de paramétrage.

Cet outil de CRM était attendu avec impatience par notre force de vente et elle n'a pas été déçue. Au début bien sûr, l'utilisation d'un tel outil génère toujours des perturbations car les habitudes sont difficiles à faire disparaître et les compétences techniques des membres de l'équipe très disparates. La souplesse, l'ouverture, la fluidité et l'ergonomie de l'outil, nous ont permis d'y intégrer facilement nos procédures internes. Nous voulions aller vite : le projet était opérationnel en 9 mois. Après 10 mois d'utilisation, E-DEAL CRM nous a permis de mieux structurer notre démarche commerciale.

Sophie Grandjean Sanchez

Chef de Produit marketing