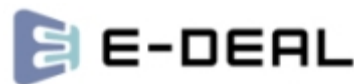


Gilbert Dupont

Souple, 100 % Web, simple et facile à installer, E-DEAL CRM s'est avérée la solution la plus adaptée à notre environnement informatique et à nos spécificités métiers.



Filiale du Groupe Société Générale / Crédit du Nord, la société de bourse Gilbert Dupont est spécialisée sur le marché des valeurs moyennes. Elle développe son activité de vente et de conseil auprès d'une clientèle institutionnelle française et européenne.

La société de Bourse Gilbert Dupont accompagne également les sociétés émettrices dans toutes les étapes de leur vie boursière : sa culture et son expérience, dédiées aux PME, ont contribué à la placer parmi les intermédiaires actifs sur le nouveau marché et le second marché.

Elle assure également une prestation de routage des ordres de bourse pour le compte d'établissements financiers et de brokers en ligne.

Secteur d'activité

Banque, Finance, Assurance

Chiffres Clés

Le bureau de recherche, composé de 9 analystes spécialisés par secteur, suit un panel de près de 140 valeurs moyennes françaises (capitalisations comprises entre 100 M d'Euros et 1 Milliard d'Euros).

Plus d'informations sur <http://www.gilbertdupont.fr>

LA SOLUTION E-DEAL CRM

Objectifs :

- Permanence de l'information : un vendeur peut facilement remplacer un autre vendeur absent
- Réduction des erreurs, chacun possédant le même niveau d'information
- Historique complet de chaque client permettant une relation personnalisée
- Approche commerciale plus rigoureuse et plus adaptée
- Automatisation des procédures internes
- Support au Développement de l'action marketing

Environnement :

- Serveur : WINDOWS NT
- SGBD/r : SQL Server
- Serveur WEB : TOMCAT
- Serveur Applicatif : APACHE
- Postes Client : IE

Modules choisis



E-DEAL Sales



E-DEAL Marketing



E-DEAL Decision

Intégrateur

E-DEAL Services - iTRAS

TEMOIGNAGE

Dès 2003 et, comme de nombreuses entreprises du secteur, la société de bourse Gilbert Dupont a mené un projet de CRM pour fédérer l'ensemble des données clients au sein d'un Système d'Information unique qui favorise le partage tout en garantissant un fort niveau de confidentialité.

OBJECTIFS : Vision unique du client et pilotage de la Relation Client.

FONCTIONS COUVERTES : Marketing, Analyse, Vente, Back Office, Contrôle, Pilotage.

"Outre la simplification de processus internes parfois fastidieux, nous cherchions un outil qui s'adapte le plus possible aux attentes et à l'organisation de chaque acteur. Nos objectifs étaient simples et pragmatiques : gagner du temps, répondre plus rapidement et avec plus de pertinence aux clients, mieux identifier les opportunités commerciales.

Après avoir consulté les offres du marché, nous avons été séduits par la solution E-DEAL CRM qui répondait de manière pertinente à nos attentes : Souple, 100 % Web, simple et facile à installer, E-DEAL CRM s'est avérée la solution la plus adaptée à notre environnement informatique et à nos spécificités métiers.