

CCI CLERMONT-FERRAND / ISSOIRE



Grâce à sa grande souplesse d'administration, E-DEAL CRM nous a permis de capitaliser sur l'information et les processus sont désormais automatisés. Le logiciel nous permet la traçabilité, partie prenante d'une démarche qualité.



Souhaitée et mise en place depuis plusieurs décennies - voire siècles - par les entreprises elles-mêmes, les CCI sont des acteurs traditionnels du développement des entreprises.

La principale mission des CCI est de représenter et défendre les intérêts des entreprises auprès des institutions de l'Etat et des collectivités locales ou territoriales. Les CCI représentent le deuxième pôle de formation en France, après l'Education Nationale.

La CCI de Clermont-Ferrand/Issoire est un établissement public administratif composé de 5 sites et compte 400 collaborateurs pour un budget de 40 millions d'euros.

Secteur d'activité

Organismes publics & parapublics

Chiffres Clés

70 utilisateurs

LA SOLUTION E-DEAL CRM




Objectifs :

- Nous avons choisi E-DEAL CRM car cette solution répondait à toutes nos spécificités fonctionnelles et techniques.
- Ses choix en matière de mise en oeuvre des technologies issues des standards de l'Internet permettent à la CCI de disposer d'une plate forme d'exécution full open source.
- D'un point de vue relationnel, l'offre E-DEAL est très complète, incluant formation technique et formation utilisateurs, accompagnement à la mise en production et phases d'études détaillées des besoins.

Environnement :

- Serveur Web Apache
- Serveur d'application Tomcat
- Open SSL
- Système d'exploitation Linux Red Hat 8
- SGBDR PostGreSQL 7.3

Modules choisis

-  E-DEAL Sales
-  E-DEAL Marketing
-  E-DEAL Synchronisation Exchange / Domino

Intégrateur

E-DEAL Services

TEMOIGNAGE

Nous souhaitons doter la CCI d'un outil transversal de gestion des contacts permettant également de prendre en compte la gestion des événements, des personnalités, et la gestion commerciale du centre de formation.

L'outil devait être accessible via un Navigateur Internet, depuis plusieurs sites distants, et selon une procédure d'authentification sécurisée. Enfin, il était indispensable de mettre en place une synchronisation des données présentes dans le fichier consulaire vers la base de données GRC.

La prise en main a été rapide, notamment pour les services commerciaux qui n'avaient aucun outil et qui l'utilisent aujourd'hui à 100%. La plate forme open source est techniquement stable et la phase de formation est réussie.

E-DEAL CRM, grâce à sa grande souplesse d'administration, nous a permis de capitaliser sur l'information et les processus sont désormais automatisés. Le logiciel nous permet la traçabilité, partie prenante d'une démarche qualité.

Monsieur Laurent SALABERT, Madame Catherine ROUCHY

Respectivement Responsable informatique et Directrice marketing