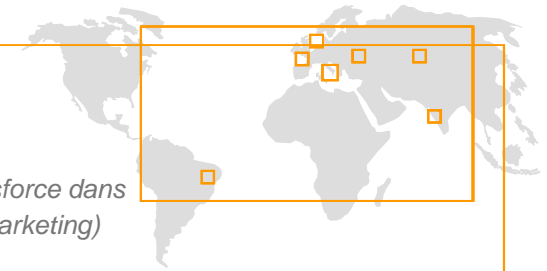


# Spécialiste de la sécurité [Quickstart]



## Client:

- *Spécialiste de la sécurité de l'information : audit, conseil, intégration, managed services*
- *Sensibiliser les clients aux risques et enjeux, gestion complète (organisationnelle, technique, solution informatique etc.)*
- *Valeurs : proximité, accompagnement long-terme, innovation et indépendance dans les préconisations*
- *Créé en 2000, 400 clients, 30 collaborateurs, 15 commerciaux*
- *CA services : € 3M*
- *Clients grands comptes, banque, grande distribution, collectivité territoriales*
- *Prospection : « dans le dure » et références clients / cooptation*

## Contexte

Périmètre géographique:

- France
- Périmètre fonctionnel :
  - *Gestion Prospect, Client et Opportunité pour l'ensemble de la force de vente*

## Objectifs:

- **Process** : Harmoniser l'ensemble des processus d'acquisition des clients
- **Développement** : développer l'équipe commerciale, développer l'acquisition de nouveaux clients et CA recurrent , prévoir le développement de l'équipe commerciale France Sud et International
- **CRM Best Practices** : Le CRM doit être « la colonne vertébrale » du système d'information d'Advens. Amener l'ensemble des acteurs de la relation client à suivre les meilleures pratiques commerciales du groupe
- **Reporting & Dashboard**: Mettre en place un système centralisé de pilotage des processus commerciaux, des comptes et des opportunités de vente

## Résultats

- *Construction d'une solution SFA (Compte, Contact, Opportunité) et Marketing*
- *Amélioration de la performance opérationnelle commerciale*
- *Augmentation de la visibilité sur le « Pipe Commercial »*

## Réalisations

Mise en place de la solution Salesforce dans un QuickStart de 3 jours (SFA / Marketing)

### Jour 1 - Revue des processus métiers

- *Revue des exigences métiers : process commercial, champs Compte, Contact et Opportunité*
- *Revue des exigences technique précises : outlook, import de données via Wizard, publipostage, mise en page*

### Jour 2 – Design et configuration de l'application

- *Configuration de l'application Salesforce et réalisation d'une première revue pour valider les premiers éléments de la configuration*
- *Configuration complétée*

### Jour 3- Configuration avancée de l'application

- *Présentation de la solution à 2 utilisateurs finaux*
- *configuration complétée*
- *transfert de compétences sur S-Control*
- *Configuration avancée publipostage, Template E-mail*

## Futurs évolutions

- *Intégration partie « Support »*
- *Intégration de Salesforce.com avec Navision*

## Technologie

- *Professional Édition (15 utilisateurs)*
- *Utilisation de l'import wizard pour intégration de données*
- *Utilisation du plug-in outlook*