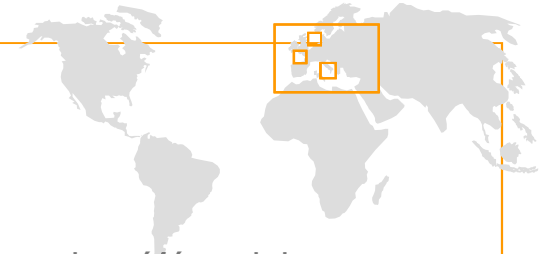


# Leader Secteur industrie - Salesforce



## Client:

Secteur : Industrie

CA: 23 milliards de dollars en 2006

## Contexte

- Leader mondial de l'aluminium
- 4 segments : Aerospace / TMI / Défense / Extrusion
- 6 usines : US, France, Suisse
- Les usines étaient historiquement gérées séparément d'un point de vue opérationnel et donc sans partage d'informations.
- L'entité a été conçu afin de créer des synergies commerciales et industrielles entre les usines pour servir leurs clients globaux.

## Objectifs:

1. Augmentation des ventes
2. Aide à la planification industrielle
3. Meilleure connaissance de la concurrence
4. Communication entre les équipes internationales

## Résultats

- 150 utilisateurs déployés dans le monde (10 pays sur tous les continents)
- Un outil CRM performant et intégré au SI (SAP BI)
- Reporting CRM ou BI accessible depuis Salesforce
- Meilleure gestion du pricing

## Réalisations

- Mise en place du premier référentiel commun des clients et contacts partagé entre toutes les usines
- Gestion des contacts
- Accès aux rapports BI de SAP
- Mise en place du collaboratif commercial avec Chatter

## Technologie

- Salesforce EE Sales Cloud
- Intégration SAP BI pour les rapports