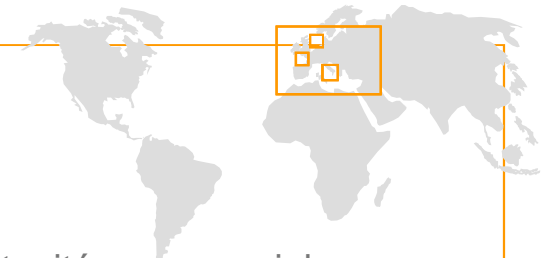


# Leader Energies - Utilities



## Client:

Secteur : Energie / utilities  
CA: 2 milliards d'euros

## Contexte

- Filiale d'un grand groupe mondial, le client a pour cœur de métier la fourniture d'eau potable, la dépollution des eaux usées, ainsi que des services liés à la sauvegarde de l'environnement par l'optimisation de la gestion de l'eau et des ressources naturelles en général
- Concurrence accrue, notamment de la part des collectivités
- Une nouvelle approche commerciale et marketing fondée sur une connaissance clientèle très fine, est donc nécessaire pour adresser ces nouvelles demandes

## Objectifs:

1. Vision optimale des données clients / prospects
2. Planification et activités automatisées
3. Projets de renouvellement générés et pré-remplis
4. Partage des informations

## Résultats

- 400 utilisateurs déployés en France
- Un outil CRM performant et intégré au SI
- Pilotage national ET local de l'activité commerciale

## Réalisations

- Gestion des opportunités commerciales
- Gestion des demandes clients
- Mise en place d'un référentiel produit
- Intégration dans le SI existant (base contrat LEF et concurrentielle)

## Technologie

- Salesforce EE Sales Cloud
- Intégration bizTalk
- 

