

### **Internationale ambities van Bull steunen op internationale databases**

Als Europees bedrijf met internationale ambities werkt IT-leverancier Bull graag samen met partners die ook in meerdere landen actief zijn. Daarom besloot Bull recentelijk om voor zijn databases in zee te gaan met Computer Profile. Aan het woord is country manager Pascal Grosse van Bull Belux.

### **Waarvoor worden de databases van Computer Profile ingezet?**

“Zowel marketing als sales maken intensief gebruik van de database van Computer Profile. Marketing put er uiteraard uit voor onder andere leadgeneratie, direct mailing en uitnodigingen voor evenementen. Voor de verkoop werken we enerzijds met een team dat een aantal ‘named accounts’ beheert. Zij hebben een portefeuille met een aantal vaste klanten waar we al jaren zaken mee doen. Zij hebben minder behoefte aan een database voor acquisitie, want ze kennen hun klant door en door. Anderzijds is er een team ‘specialized sales’ die heel veel acquisitie doet om onze servers en storage-oplossingen aan de man te brengen. Elk van hen heeft zijn eigen niche, zoals servers, opslagsystemen van partners als EMC of NetApp of high performance computing oplossingen. Voor hen is een accurate database met beslissingsnemers een bijzonder krachtige tool.”

### **Bull sloot een contract af voor tien landen. Wat waren daar de voordelen van?**

“We hadden vastgesteld dat er in verschillende landen met verschillende leveranciers samengewerkt werd. Alleen al administratief en financieel gezien was het voor ons belangrijk om met één enkele leverancier een akkoord te sluiten. Als je jaarlijks maar met één leverancier hoeft te onderhandelen, is dat makkelijker beheersbaar dan wanneer je om de maand met een andere leverancier om tafel moet gaan zitten om een contract al dan niet te verlengen. We hadden bovendien vastgesteld dat de kwaliteit van de data niet bij iedere leverancier even goed was. We kregen twee antwoorden op een RFP die we uitschreven en de keuze viel op het EMIG-consortium waar Computer Profile de drijvende kracht achter is. Vooral kwalitatieve criteria speelden een rol bij die beslissing, want het voorstel van EMIG was uiteindelijk duurder dan dat van de concurrentie. We waren overtuigd van de hogere kwaliteit van de database en bovendien kon EMIG ons een contract aanbieden voor tien landen. Een aantal filialen van Bull stelde zelfs een veto tegen de andere kandidaat voor dit contract, omwille van slechte ervaringen uit het verleden. Zelf waren wij ook bijzonder gecharmeerd van de gebruikersvriendelijke interface voor de Computer Profile database. Ook het feit dat de database via smartphone toegankelijk is, speelde een rol. Waar EMIG nog wel wat werk voor de boeg heeft, is het stroomlijnen van de rapportering van de verschillende partners.”

### **Hoe ziet u de samenwerking in de toekomst?**

“We onderzoeken vooral de mogelijkheid om de data in onze eigen CRM-tool te actualiseren en te verrijken. Binnenkort komt er ook een nieuwe Europese campagne van Bull en daar hopen we de Computer Profile database optimaal voor in te kunnen zetten.”

#### **Over Bull**

Bull ([www.bull.be](http://www.bull.be)) is een IT-bedrijf dat bedrijven en overheidsinstellingen helpt bij het optimaliseren van de architectuur, de werking en de financiële waarde van hun informatiesystemen en hun missiekritieke zakelijke activiteiten. Bull legt zich toe op open en veilige systemen en is het enige Europese bedrijf dat expertise biedt in alle sleutelementen van de IT-waardeketen. Bull is gespecialiseerd in high-end servers, beveiligingsoplossingen, softwareontwikkeling en diensten.