

Getronics opère un recentrage marketing

Voici maintenant plus d'un an qu'Alain Vande Kerkhove a pris ses fonctions de directeur marketing chez Getronics Belgique. Son objectif est d'octroyer un rôle plus stratégique au marketing et aux informations marché. Condition sine qua non, selon lui, d'une organisation 'centrée sur le marketing'.

Qu'implique le concept d'organisation centrée sur le marketing?

"Cela signifie qu'une entreprise se développe et s'organise en fonction d'une connaissance approfondie du marché et des besoins évolutifs du client. En la matière, Getronics s'est engagée dans une nouvelle direction. Le rôle du marketing consiste à analyser le marché et à l'évaluer afin de pouvoir ensuite anticiper les tendances et évolutions technologiques. Pour pouvoir devenir ce genre d'organisation, il faut avant tout connaître le marché. En nous appuyant sur la base de données de Computer Profile, nous nous livrons à un exercice constant d'analyse structurée du marché, qui repose sur des critères soigneusement prédéfinis".

Quel avantage cette méthode présente-t-elle?

"Notre stratégie se base désormais sur des faits concrets et non plus sur des hypothèses. Grâce à ces faits et données purs et durs, par ailleurs affinés grâce à nos connaissances internes, nous sommes en mesure d'identifier plus rapidement les domaines précis sur lesquels nous focaliser et de déterminer avec exactitude le potentiel commercial inhérent. La société toute entière peut s'en inspirer pour s'organiser. En s'appuyant sur les objectifs définis sur base de chiffres 'réels', nous pouvons par exemple déterminer le nombre de consultants ou de spécialistes pré-ventes qui sont nécessaires.

Une qualité parfaite n'existe pas et les études de marché ne sont pas une science exacte. Mais l'expérience nous apprend que cette démarche peut sensiblement accentuer à la fois la qualité et les résultats. Les activités que nous entreprenons en matière de marketing produisent désormais des effets mesurables. Dans la mesure où l'organisation a à sa disposition, sous la forme adéquate, les moyens ad hoc, ces résultats peuvent être transformés plus rapidement et efficacement en résultats commerciaux positifs.

Nous veillons à la mise à jour constante des informations sous-jacentes sur lesquelles se bâtit l'intelligence décisionnelle. Leur adéquation demeure le 'facteur-clé de succès' de nos activités".

A propos de Getronics

Avec quelque 27.000 collaborateurs opérant dans plus de 30 pays et un chiffre d'affaires de 3 milliards d'euros, Getronics est l'un des principaux prestataires mondiaux de solutions et de services ICT.