

SAP et ses partenaires réagissent plus vite grâce aux informations de marché

Voici quelques années déjà que SAP fait porter le gros de ses activités sur le segment médian du marché ('mid-market'). Wilfried van Wel, directeur Business Development, estime que des contacts directs sont importants pour ce segment. "Ce marché est tellement spécifique et diversifié qu'il est nécessaire de bien en saisir toutes les composantes afin de le servir efficacement".

Est-ce là la principale raison qui vous a incité à recourir à la base de données?

"Très certainement. Nous désirons approcher les divers secteurs qui composent le marché médian de manière très ciblée, en utilisant le message approprié. En interne, nous avons eu des discussions sur l'ampleur des marchés et la nature du paysage. Dans le même temps, le souhait d'approcher le marché de manière dynamique, proactive, par le biais du télémarketing, fut l'une des raisons qui nous a poussés à recourir à Computer Profile au début 2004. Computer Profile a d'ailleurs intégré dans sa base de données, pour nos besoins, un tableau spécifique comportant des variables SAP. En outre, la base de données et les résultats des actions de télémarketing peuvent être visualisés par le biais d'une solution uniforme unique".

Pourquoi mettre l'accent sur le télémarketing?

"Le télémarketing est LE moyen d'établir le contact avec les bons interlocuteurs et de vérifier ce qui se passe au sein des organisations et des secteurs visés. Grâce à l'application de télémarketing en-ligne (CLM), nous-mêmes et nos partenaires connaissons la situation des campagnes. Nos partenaires y ont accès parce qu'ils jouent un rôle crucial dans le processus de génération de leads (opportunités) et dans la démarche commerciale. Ce sont d'ailleurs eux qui assurent la livraison et l'implémentation des solutions.

A propos de SAP

SAP est le plus important fournisseur de logiciels d'Europe et figure parmi les trois principaux éditeurs de logiciels au monde. SAP est le chef de file dans le domaine des solutions logicielles de gestion. A l'heure actuelle, plus de 28.200 sociétés utilisent les logiciels de SAP. Grâce à ses solutions, les utilisateurs et les entreprises améliorent les relations avec leurs clients et partenaires, rationalisent leurs activités et réalisent des gains d'efficacité significatifs au sein de leur chaîne logistique. Ces solutions s'alignent sur les normes de qualité les plus strictes et aident les entreprises, petites ou grandes, à préserver une longueur d'avance sur leurs concurrents. Un site à visiter: www.sap.com/community/belgium