

Trapeze Networks : Toute l'efficacité du télémarketing !

Trapeze Networks est une organisation de distribution. « Nos revendeurs sont nos clés d'accès au marché », confie Bart Tillmans, directeur marketing EMEA chez Trapeze. « Grâce à eux, nous pouvons nous contenter d'une petite équipe en interne, même si cela implique que peu de gens doivent se partager pas mal de boulot. »

Quelles sont les conséquences au niveau du développement des affaires ?

Nous devons soutenir nos partenaires distributeurs dans le modèle de « consultative selling » que nous prônons. Concrètement, cet encadrement se traduit par des formations, la communication d'adresses représentant des opportunités de marché et l'offre de nouveaux projets. Dans cet esprit, nous avons mis sur pied un projet de télémarketing européen afin de pouvoir fournir à tous nos partenaires des projets potentiels à l'échelle locale. Plutôt que de parler de génération de leads, nous préférons employer le terme « identification de projets », ces derniers devant déboucher sur des opportunités commerciales. Nous sommes à cet égard très sélectifs : par projet, nous entendons une entreprise active dans le sans fil, disposant d'un budget et prête à nous rencontrer. Nous plaçons donc la barre assez haut.

Pour accroître effectivement nos activités en Europe, nous avons mis au point un projet de télémarketing d'envergure européenne avec Computer Profile. Via ce programme, nous organisons et coordonnons actuellement l'identification de projets en Angleterre, en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, en Suède, en Espagne et en France. Nous avons réalisé les premiers pilotes au Benelux, avant d'étendre le processus aux autres pays.

Nous partons de notre base de données européenne, dont nous extrayons par pays les projets et opportunités de marché déjà identifiées. Nous organisons ensuite un briefing adressé à tous les partenaires EMIG en charge de l'exécution au niveau local, de sorte qu'ils aient toutes les cartes en main pour réussir leur campagne de télémarketing. Tout le monde applique le même processus de reporting, de façon à me procurer une vue d'ensemble intégrée. Au Benelux, par exemple, nous identifions 1 à 2 projets par jour. Sur une base trimestrielle, nous identifions 20 à 25 projets par région. Ces projets sont répartis entre nos partenaires. Le projet global est une réussite ; il nous offre suffisamment de possibilités de croissance et me permet de garder le contrôle et une vue d'ensemble de notre marché. »

À propos de Trapeze Networks

Trapeze Networks livre de puissants services et applications aux travailleurs mobiles. Son système de mobilité WLAN améliore la productivité et l'efficacité. Il accélère le temps de réponse pour les utilisateurs de roaming grâce à une sécurité mobile et à des services de haute qualité pour l'utilisateur et le département IT. Fondée en mars 2002, Trapeze a établi son siège central à Pleasanton, Californie (États-Unis).
www.trapezenetworks.com.