

### **Colt augmente le temps de vente effectif grâce à la base de données de Computer Profile**

Un changement de raison sociale ou une nouvelle approche du marché ont toujours un impact sur une entreprise. Une telle transformation s'accompagne, en effet, de son lot de défis, comme la promotion de la notoriété de l'entreprise sur le marché. Ed Schravesande, directeur de la division Major Enterprise chez Colt, nous parle de l'influence de ces changements sur les stratégies de vente et marketing, et du rôle d'une base de données en guise d'assise de l'ensemble du processus.

#### **Quelle est la position de Colt sur le marché ?**

Colt s'appelait auparavant Colt Telecom. Cependant, la raison sociale a été officiellement modifiée cette année pour devenir Colt Technology Services. Si les télécommunications jouent encore un rôle important dans les produits et services de l'entreprise, l'objectif actuel de l'entreprise est d'offrir des solutions globales. « Colt dispose de dix-neuf centres de données en Europe et de son propre réseau (de fibres optiques) : une exclusivité et un atout décisif par rapport à la concurrence. Forte de partenariats stratégiques avec, entre autres, VMware, EMC et TIBCO, Colt propose la commercialisation de services à la demande. Dans nos canaux commerciaux, les aspects Vente et Marketing sont indissociables. Le département marketing se charge de générer les bons leads qualifiés, et facilite ainsi le travail du département vente, qui peut alors contacter directement des clients et des prospects, et convenir de rendez-vous. » Colt s'adresse au « top 400 » des Pays-Bas, dont les segments les plus importants sont les collectivités publiques, la finance, les médias et les services publics. « Pour renforcer l'efficacité de notre département vente, nous allons travailler en parallèle avec la base de données de Computer Profile ainsi que notre propre base de données. »

#### **Quel est le rôle de la base de données externe, utilisée parallèlement à votre propre base de données ?**

« Nous avons commencé par nettoyer nos propres contacts à l'aide du service de *data cleansing* de Computer Profile. Notre base de données a ensuite été comparée avec la base de données de Computer Profile. Il est ainsi apparu qu'un grand nombre d'informations manquaient, raison pour laquelle nous avons décidé d'utiliser les deux bases de données en parallèle. Nous pouvons ainsi consulter en permanence la base de données externe pour des informations complémentaires. On y trouve aussi, par exemple, des informations sur les bases installées et les intentions d'achat, un élément indispensable pour notre département vente. Nos Account Managers peuvent à présent recenser les tendances et analyser le marché de manière plus ciblée : nous pouvons ainsi mieux approcher les clients et les prospects. Depuis quelques mois que nous travaillons avec Computer Profile, nous avons constaté que le temps de vente effectif est passé de trente à cinquante pour cent, et ce n'est qu'un début... Grâce aux informations puisées dans la base de données de Computer Profile, notre département vente a toujours une bonne raison d'appeler les clients, ce qui a permis d'augmenter considérablement notre efficacité. Un bel exemple pour nos autres bureaux en Europe, qui s'en inspirent actuellement pour optimiser la structure de leur département vente. »

#### **À propos de Colt**

Colt est la plate-forme d'échange d'informations pour les entreprises en Europe, permettant à ses clients de partager, traiter et stocker leurs informations d'entreprise décisives. Colt offre des services infogérés (réseaux et IT) et intégrés, à destination des grands comptes, petites et moyennes entreprises, opérateurs et fournisseurs de services. Colt est présente dans 13 pays, a déployé et gère un réseau de 25.000 km, incluant des boucles locales dans 34 grandes villes d'Europe, 16.000 bâtiments connectés en fibre optique et 19 centres de données Colt.

Colt est cotée à la bourse de Londres (COLT). Pour tout complément d'information sur Colt et ses services, veuillez consulter [www.colt.net](http://www.colt.net).