

### **Dimension Data: une campagne de télémarketing aux résultats tangibles.**

Dimension Data est un System Integrator dont les services et les solutions permettent de planifier, de déployer et de maintenir les infrastructures IT. Erik Bakker, Marketing Manager de Dimension Data aux Pays-Bas, précise: « Notre stratégie marketing est structurée par cible. Le télémarketing suit donc naturellement la même logique ».

#### **Comment Dimension Data touche-t-elle ses prospects ciblés?**

«Voilà huit ans que nous opérons par projet, sur base des fichiers de Computer Profile. Dès le départ, cette méthode complétait parfaitement notre propre environnement CRM et son succès nous a mené à prendre un abonnement. Ainsi, l'accès aux données est permanent. Nos account managers consultent régulièrement les fichiers et opèrent des sélections de cibles en fonction de leurs besoins du moment. Avoir sous la main, en permanence, les renseignements concernant les entreprises et les décisionnaires, est une vraie valeur ajoutée ».

#### **Et les campagnes de télémarketing?**

«Il y a peu, nous avons participé à un congrès où les congressistes avaient un profil bien spécifique. Nous voulions rester en contact avec eux par une campagne de télémarketing. Nous avons déjà mené une telle campagne, en interne. Mais il était très difficile de rester concentré sur cette opération vu les nombreuses autres tâches qui mobilisaient nos ressources. Nous avons donc décidé de confier cette campagne à Computer Profile. Leur approche est très professionnelle. D'abord, une première réunion de contact, puis une définition de l'orientation à prendre et enfin le briefing. En collaboration avec Computer Profile et grâce à une sélection complémentaire dans leur base de données, nous avons complété la liste des congressistes visés. Nous recevons un rapport des résultats de campagne hebdomadairement. Et comme les détails des interviews sont disponibles en ligne, nos account managers peuvent les consulter à la demande. Un système tout à fait transparent qui promet de bons résultats. De nombreux « leads » qualifiés nous arrivent déjà de façon régulière ».

Dimension Data combine la maîtrise des réseaux, de la sécurité, de « l'Unified Communication » et de la technologie des centres de contact avec une expertise unique en consulting, en intégration et en « Managed Services ». L'offre de Dimension Data propose des services sur mesure à ses clients. L'entreprise entretient des alliances privilégiées avec les constructeurs les plus importants pour garantir les solutions les plus appropriées. [www.dimensiondata.com/fr](http://www.dimensiondata.com/fr)