

User Story



Expand Networks: Les activités de Computer Profile s'inscrivent en prolongement de nos forces de vente

Les agences de télémarketing externe n'ont aujourd'hui plus rien à voir avec les "boîtes d'appel" classiques. Connaître et comprendre le client et son marché devient un critère sans cesse plus important. Les relations qu'Expand Networks entretient depuis un an avec Computer Profile lui ont permis de découvrir les avantages d'une telle profondeur de relation. Harry Driedijk, directeur commercial régional Benelux & Nordics chez Expand Networks, s'en explique.

En quoi consiste la stratégie commerciale et marketing d'Expand Networks?

"Expand adopte une approche commerciale et marketing locale dans toutes les parties du monde. Les contacts avec les prospects se font dans leur propre langue, par des gens connaissant le marché local. L'équipe marketing dédiée au Benelux est basée en Angleterre mais n'effectue par exemple aucune action de télémarketing pour nous. Pour ce faire, nous faisons sciemment appel, depuis déjà quelques années, à un acteur local. En l'occurrence, Computer Profile."

Expand Networks s'adresse aux entreprises qui disposent d'un environnement WAN. Autrement dit, des entreprises qui comptent plusieurs sites et/ou emploient des collaborateurs mobiles. "Notre objectif est de démontrer aux entreprises que travailler à distance par le biais d'une connexion WAN optimisée procure un contexte d'utilisation tout aussi positif que de travailler au siège central. Pour renforcer notre notoriété et raccourcir nos cycles de ventes, nous avons confié nos actions de télémarketing à Computer Profile. Ils se livrent à une sorte d'exercice de qualification dont nous assurons ensuite le suivi. La taille de notre marché global est telle qu'il n'est pas réaliste pour notre département commercial de le démarcher dans sa totalité. Avant de lancer les campagnes de télémarketing, nous nous réunissons autour d'une table avec Computer Profile afin de discuter des derniers développements s'étant produits dans notre secteur. Les prospects sont alors invités à un entretien personnel ou à participer à un séminaire ou « webinair » organisé par Expand Networks."

Pouvez-vous donner un exemple d'une campagne de télémarketing et de ses résultats?

"Nous menons actuellement une campagne en Belgique et au Grand-Duché de Luxembourg qui retient comme critères spécifiques le nombre de sites, la présence au Benelux d'une personne ayant le pouvoir de décision et les entreprises ayant lancé un projet de virtualisation. Bien que nous n'ayons pas totalement bouclé la phase de suivi, la prise de rendez-vous nous donne entière satisfaction. Computer Profile nous a permis d'identifier des projets concrets qui, autrement, seraient passés inaperçus. Nous ne disposons que d'une petite équipe commerciale. Il est donc important de procéder de la sorte, d'exploiter plus efficacement le temps disponible et de transformer pratiquement chaque contact en nouveau client. La chose est possible grâce au très haut niveau de connaissance du marché qu'a engrangé Computer Profile et au fait qu'ils opèrent réellement en tant que partenaire. Une bonne vision du marché et une sélection précise des contacts se traduisent par un ROI élevé."

A propos d'Expand Networks

Expand Networks est un pionnier et un chef de file sur le marché de l'optimisation WAN. En 2009, Gartner Inc. a positionné la société dans le quadrant "Leaders" de son Magic Quadrant, dans la catégorie WAN Optimization Controllers. Expand aide les entreprises à simplifier leur infrastructure IT en procurant aux sites distants un accès rapide, fiable et sécurisé aux applications réseau. Cela se traduit par une productivité accrue de l'utilisateur et une administration IT rentable. Expand propose une plate-forme multi-services intégrée qui garantit des performances optimales à toute application quel que soit le réseau sous-jacent.

www.expand.com

