

### **Samas : une bonne base de données et du télémarketing complètent notre stratégie de vente.**

Samas, l'architecte de bureau le plus innovant du Benelux, accorde une importance primordiale à la gestion du temps des commerciaux. « Les vendeurs vendent le plus, lorsqu'ils sont en clientèle » commente Michell Stolk, Directeur Commercial chez Samas.

#### **Comment Samas a-t-elle créé sa stratégie de vente ?**

« Nous opérons avec deux forces de ventes. Une directe et une indirecte. La vente directe vise les entreprises de plus de cent postes de travail et le canal indirect est en charge des plus petites entreprises. Nous nous concentrons principalement sur les secteurs public, financier et de services. Comme l'acquisition d'équipement de bureau se réalise environ tous les dix ans, c'est à cette époque que toutes les attentions de l'entreprise se concentrent sur le sujet. Il est donc vital d'être présent à ce moment-là pour pouvoir participer à l'élaboration des plans. Pour être bien au courant, nous utilisons la base de données de Computer Profile. Ainsi nous connaissons exactement le nombre d'ordinateurs présents dans l'entreprise, ce qui détermine généralement le nombre de postes de travail. Cette connaissance du marché nous permet d'être proactif quant aux moments potentiels de changement d'architecture intérieure ».

#### **Comment atteignez-vous votre groupe cible ?**

*« En 2003, nous avons décidé de changer notre nom. Aspa & Assenburg est devenu Samas et, aujourd'hui, nous remarquons que Aspa est toujours mieux connu que Samas. Pour établir la notoriété de notre nouveau nom, nous faisons appel au centre d'appels de Computer Profile. Mais ce n'est pas la seule raison. Nous voulons également mieux exploiter le potentiel de nos forces de ventes en leur ménageant un temps accru sur le terrain. Nos account managers consacrent une journée par semaine à la prospection en s'aidant de la base de données, les jours restants étant dévolus aux autres activités commerciales. Les « leads » générés par le centre d'appels ne peuvent pas toujours être immédiatement convertis en rendez-vous. En effet, si le changement d'architecture de bureau n'est pas à l'agenda, aucune suite opérationnelle ne peut être donnée. Mais lorsque l'account manager rappelle plus tard, le moment est peut-être plus opportun. Les activités de nos commerciaux et des opérateurs téléphoniques se complètent donc à merveille ».*

#### **Qu'attendez-vous de 2009 au niveau de vos activités de vente ?**

*« Nous continuerons assurément notre collaboration avec Computer Profile. Actuellement, nous utilisons essentiellement leur base de données pour sélectionner les entreprises en fonction de leur nombre de postes de travail, mais nous analysons comment l'exploiter, ainsi que le centre d'appels, pour organiser des actions plus pointues visant des groupes cibles bien précis. Dans le secteur public, le prix est primordial. Dans les secteurs privés, le design l'emporte souvent. Approcher ces cibles de façons différentes serait donc un atout. Mais pour réussir cela, une segmentation précise est indispensable*

## **A propos de Samas**

Samas crée des environnements de travail compatibles avec l'évolution de la société. Une solution originale existe pour chaque exigence d'aménagement d'intérieur. Samas conçoit, produit et réalise des environnements de travail stimulants pour les travailleurs. L'entreprise est, par ailleurs, un des plus grands fabricants de meubles de bureaux en Europe. Les produits et les services sont commercialisés par les filiales Samas, par les Samas Partners (revendeurs agréés) et par les entreprises Samas présentes dans divers pays. « The Village Office », est un concept original de Samas qui intègre les changements des besoins, des manières de travailler et du rôle du bureau. Le quartier général et « l'expérience center » sont situés à Houten.