

Act! CRM, la solution ingénieuse pour les ventes



act!™

En utilisant Act! CRM pour identifier les tendances de leur marché, une société d'ingénierie multidisciplinaire s'est créé de nouvelles opportunités commerciales qui lui ont permis de fortement améliorer sa position concurrentielle.

KHEngineering

Depuis près de 70 ans, KH Engineering intervient dans la conception et la construction de projets de plus en plus complexes pour le secteur du traitement.

Fondée en 1949, c'est aujourd'hui une entreprise de 600 employés bien établie, capable de mener à bien des projets variés, qu'il s'agisse d'améliorer des installations ou de construire entièrement une usine, n'importe où dans le monde, en prenant en charge toutes les étapes. « Ce type de projet présente d'énormes challenges mais ce sont ceux que nous trouvons le plus stimulants », confie Ronald den Toom, responsable du développement commercial de la société.

« On a comparé plusieurs systèmes et on a choisi Act! CRM parce qu'il était extrêmement personnalisable et incroyablement intuitif. Il faut à peine une demi-journée pour bien maîtriser le système. »

Ronald den Toom

Responsable du développement commercial

Bien évidemment, la construction d'une unité de traitement d'envergure prend des années et génère une quantité monumentale de données et d'analyses. Alors c'est Act! que KH Engineering s'est mis à utiliser il y a quelques années pour faciliter le traitement de toutes ces informations.

Plus de confiance et de contrôle

Ronald explique : « Au début, on a créé nous-mêmes une base de données dans Access mais on n'avait pas la vue globale qu'on voulait. Du coup, en 2012, on s'est mis à chercher un système plus ergonomique et plus efficace pour les rapports de gestion. »

« On a comparé plusieurs systèmes et on a choisi Act! CRM parce qu'il était extrêmement personnalisable et incroyablement intuitif. Il faut à peine une demi-journée pour bien maîtriser le système », ajoute-t-il.

Avec une telle facilité de personnalisation, Act! CRM donne à Ronald et à son équipe les moyens de produire rapidement les rapports demandés par la direction et les actionnaires. Ils ont confiance en chaque projet et, comme dit Ronald : « Savoir c'est pouvoir ». Et Act! CRM aide justement à convertir leurs données en savoir.

Un système intuitif

Ronald a surtout été impressionné par le côté intuitif d'Act! CRM, qui le distingue des autres systèmes testés par KH Engineering. C'est cette ergonomie qui fait que Ronald recommande toujours Act! CRM par rapport aux autres logiciels du marché : « Par exemple, la dernière version de Microsoft Dynamics est si compliquée qu'il faut se battre pour réussir à exporter un rapport utilisable. À l'inverse, avec Act! CRM, on arrive à faire exactement ce qu'on cherche à faire. »

Ronald ne cache pas non plus son inquiétude par rapport au fait que, si Microsoft a pu retirer un programme comme Paint du marché d'un jour à l'autre, il y a de quoi s'interroger sur la durée de vie de Dynamics.

« Du coup, quand on a comparé Act! CRM aux autres produits, il a remporté haut la main, conclut-il. En plus, avec Act! CRM, on peut tout analyser jusqu'au moindre détail pour faire ressortir des tendances dans

les demandes de nos clients et la réponse proposée par notre entreprise. Voir, par exemple, si on leur a offert une réduction et l'effet que ça a eu. »

En utilisant Act! CRM pour faire des analyses ultra-précises, la société a désormais des moyens fiables de prévoir et d'évaluer les futures opportunités commerciales.

« Du moment qu'on continue à renseigner le système avec des données pertinentes, il continue de nous donner l'image commerciale globale dont on a besoin. »



Unique propriété du système

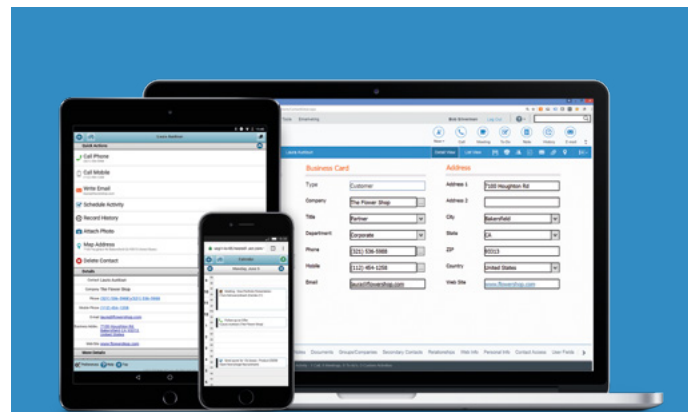
Ronald souligne un autre aspect important pour lui, le fait qu'Act! CRM offre la possibilité d'avoir un seul propriétaire du système : « Il faut avoir quelqu'un qui vérifie que la solution est bien utilisée pour éviter de se retrouver avec du n'importe quoi. Et puis, il faut toujours réfléchir à des manières intelligentes de faire fonctionner Act! CRM plus efficacement, pour les équipes et pour toute l'entreprise. Très souvent, une idée nous vient à l'esprit et, une demi-heure plus tard, notre service informatique l'a déjà réalisée. »

Une réactivité impressionnante et bien appréciée par cette société qui a pour objectif de s'accorder parfaitement avec son marché.

« Avec Act! CRM, on peut tout analyser jusqu'au moindre détail pour faire ressortir des tendances dans les demandes de nos clients et la réponse proposée par notre entreprise. »

Ronald den Toom

Responsable du développement commercial



Résultats

- Avec Act! CRM, KH Engineering peut calculer avec exactitude ses opportunités de ventes potentielles, ce qui lui permet de générer encore plus de revenus pour le Groupe Ludan, auquel la société appartient et pour lequel elle génère déjà 150 millions d'euros par an.
- Act! CRM permet à KH Engineering d'analyser les tendances qui ressortent des rapports dans le moindre détail, pour différents secteurs d'activité : industrie chimique, pharmaceutique, pétrochimique, logistique et industrie du stockage.
- Grâce à sa facilité de personnalisation, Act! CRM permet à la compagnie de produire rapidement les rapports demandés par la direction et les actionnaires.

Nous contacter

France : **09 75 18 23 09**
Australie : **39 111 0500**
Irlande : **0766 801 364**
Suisse : **043 508 2364**
Allemagne : **069 643 508 433**

Royaume-Uni : **0845 268 0220**
États-Unis : **866 873 2006**
Afrique du Sud : **0105 003 672**
Belgique : **078 483 840**

vente@swiftpage.com

www.act.com/fr

act!TM