

Act!, pilier de la stratégie commerciale de Manessens

act!

Société de conseil, Manessens doit sa croissance à la rigueur de sa démarche commerciale. **Une rigueur mise en place** grâce à Act! dès la fondation de l'entreprise à Nantes en 2006.



Fort d'une soixantaine de collaborateurs, le groupe Manessens accompagne les entreprises dans le développement de leur performance. Le pôle Conseil SAP, représentant deux tiers de l'activité, est complété par le pôle Consulting Tertiaire ciblant le secteur de la banque et de l'assurance.

Le succès de cette structure a toujours reposé sur une démarche commerciale active et rigoureuse. « Comme pour toute entreprise en création, la conquête des premiers clients était un enjeu capital » raconte Olivier Tardif, co-gérant et Directeur Commercial, « j'ai longtemps travaillé dans le secteur informatique et j'ai toujours été sensible aux enjeux du CRM. Je savais qu'il fallait être très organisé pour notre prospection commerciale et que nous avions besoin d'un outil efficace ».

Une solution simple à paramétrer

« A l'époque, j'ai fait une petite étude des solutions disponibles et mon choix s'est arrêté sur Act! » indique Olivier Tardif. Deux raisons principales justifient ce choix : « d'une part **l'outil offre une grande latitude de paramétrage pour personnaliser l'application** à notre activité. D'autre part, c'est une solution très simple à utiliser. Lorsqu'un nouveau collaborateur arrive, une demi-journée est généralement nécessaire pour lui expliquer le fonctionnement d'Act! et une demi-journée supplémentaire suffit à le rendre complètement autonome ».

« Nous avons choisi la solution Act! pour la **grande latitude** de paramétrage qu'elle offre et pour sa **simplicité d'utilisation** ».

Olivier Tardif

Co-gérant et Directeur Commercial de Manessens

Optimiser l'efficacité des actions commerciales et marketing

Sur un secteur où tout le monde fait valoir son expertise, Manessens met aussi en avant sa proximité, son sens de l'écoute et de l'initiative. Un positionnement qui repose beaucoup sur Act!, devenu l'outil de travail principal pour la quinzaine de personnes en charge du commercial pour les deux pôles de l'entreprise. **Tous les contacts sont systématiquement intégrés à la base** : les prospects, les clients, les partenaires, les apporteurs d'affaires... « Cela nous permet de garder un historique des demandes, des rendez-vous, des devis, des échéances... Nous pouvons ainsi préparer nos actions commerciales et marketing en croisant les critères adéquats et **optimiser l'efficacité des campagnes** » souligne Olivier Tardif. Aujourd'hui, Manessens compte des clients aussi prestigieux que Neopost, Elior, Lactalis, Truffaut ou Thales et a ouvert un bureau à Paris.

Un facilitateur pour les ressources humaines

Pour les trois-quarts des entreprises du secteur informatique en France, le recrutement de profils experts s'avère difficile. Dans ce domaine aussi, Act! est une carte stratégique que Manessens n'hésite pas à jouer. Tous les candidats qui écrivent à Manessens ou que l'entreprise peut croiser sur des salons spécialisés sont inclus dans la base. Pour Olivier Tardif, « ce sont tous des collaborateurs potentiels et Act! nous permet de faciliter nos recrutements le moment venu ».

Toujours au chapitre des ressources humaines, Act! permet de faciliter le passage de flambeau entre un collaborateur sur le départ et un nouveau venu : ce dernier dispose d'un **état précis des actions passées** et est immédiatement opérationnel.

Préserver son capital « contacts »

La « gestion du contact » est donc au cœur de la stratégie de l'entreprise. Dès le début, la base a été abondamment alimentée et étoffée au point que ses 50 000 entrées constituent aujourd'hui un **actif précieux qu'il convient d'entretenir**. Preuve de l'importance stratégique de la solution, une personne au sein de Manessens est désormais garante des bonnes pratiques sur Act!.

Une solution toujours en évolution

Manessens a souscrit un contrat de maintenance et d'assistance technique, « mais l'assistance n'est pas souvent sollicitée car la solution est très stable », souligne Olivier Tardif, « Swiftpage est très attentif au retour de ses utilisateurs et apporte **régulièrement des nouveautés intéressantes** comme la gestion des réseaux sociaux ou les dispositifs d'e-marketing. Ce sont des évolutions très appréciables ».

« Nous ouvrons **une dizaine de comptes par an**. Il est certain que nous le devons à la performance d'Act! qui nous permet d'avancer plus vite».

Olivier Tardif

Co-gérant et Directeur Commercial de Manessens

Chiffres clés



Act! est l'avantage concurrentiel qui fait la différence chez Manessens. Objectifs : pour la conquête de nouveaux clients, optimiser l'efficacité et la cohérence de la prospection. Pour les clients actuel : resserrer le lien avec Manessens et contrer la statistique « 2/3 des clients changent de fournisseur par manque de contact, sans autre raison réelle ».

15 collaborateurs au service commercial, **2 pôles, 2 implantations géographiques, 1 seule application CRM**.

1/2 journée nécessaire à la prise main de la solution Act!

50 000 entrées dans la base Act!

10 nouveaux comptes ouverts chaque année grâce à l'efficacité d'Act!

Nous contacter

France : **09 75 18 23 09**
Suisse : **043 508 2364**
Royaume-Uni : **0845 268 0220**
Afrique du Sud : **0105 003 672**
Australie : **39 111 0500**

Belgique : **078 483 840**
Allemagne : **069 643 508 433**
Irlande : **0766 801 364**
États-Unis : **866 873 2006**
Nouvelle-Zélande : **0800 775 617**

vente@swiftpage.com

www.act.com/fr

act!