



Communiqué de presse  
Nantes, le 20 mars 2009

## **La synergie de Vecteur Plus et d'Oracle au service de l'efficacité commerciale**

Aujourd'hui plus que jamais, pertinence de l'information et performance commerciale sont des ressources stratégiques et indispensables dans la prise de décision. Intégrée aux flux d'une organisation, l'information commerciale pourra être exploitée de façon optimale. Face à ce constat, Vecteur Plus, leader en France de la veille commerciale des appels d'offres publics et des marchés privés (filiale du Groupe Moniteur) et Oracle, N°1 des solutions de Gestion de la Relation Client - CRM, collaborent pour faciliter la gestion de l'information des portefeuilles d'affaires de leurs grands comptes.

### **Des flux d'informations optimisés et qualifiés**

Comment maintenir le cap et gagner un temps d'avance sur ses concurrents ?

Grâce à une information commerciale qualifiée sur les prospects de son métier et optimisée, de façon à être traitée le plus aisément possible.

La solution ? une interface commune entre ses données internes et les données des prestataires.

Ainsi, si les données de Vecteur Plus viennent automatiquement enrichir les informations fournies par les forces de commerciales, tous les flux sont optimisés et l'information est immédiatement exploitable. A contrario, si plusieurs flux d'informations coexistent dans la même organisation, cela devient contre-performant.

### **Grâce à un outil CRM facile à mettre en œuvre et efficace**

C'est pourquoi, « la mise en place d'une synergie, entre la solution Oracle CRM On Demand et celle de Vecteur Plus sur Inforum Web, s'est avérée incontournable chez certains de nos clients » déclare Eric Legrand, directeur commercial associé du Groupe Vecteur Plus.

La mise en place d'une solution mutualisée avec Oracle, intègre complètement la solution Inforum Web, véritable outil de gestion commercial on line, à son dispositif. « Associer étroitement ces deux éléments fonctionnels dans le système d'information est stratégique pour nos clients. Ils permettent ainsi à l'utilisateur final de profiter d'une solution répondant à ses attentes métier et présentant une interface conviviale et évolutive disponible à la demande » ajoute Eric Minard, Sales VP CRM On Demand EMEA.

### **En savoir plus sur ces solutions mutualisées :**

Quelques temps forts à ne pas rater :

- Un petit déjeuner le 27 mars 2009 : « Entreprises du BTP : Optimisez votre efficacité commerciale avec Vecteur Plus et Oracle ».

- Le salon Seca\_IT du 31 mars au 2 avril 2009 : Présence des équipes Vecteur Plus sur le stand d'ORACLE (D14) au salon Seca IT, le salon des solutions, conseils et technologies pour l'entreprise innovante, les 31 mars, 1er et 2 avril à Paris Expo Porte de Versailles.

### **A propos de Vecteur Plus**

Créé en 1995, Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur, est le leader français de la veille commerciale et de la détection d'appels d'offres publics et privés. Le groupe propose à ses 6 000 clients actifs des produits et services destinés à optimiser les forces de vente et la prospection commerciale

Contact presse Service marketing - [marketing@vecteurplus.com](mailto:marketing@vecteurplus.com) - Ligne directe 02 51 11 26 89 -  
[www.vecteurplus.com](http://www.vecteurplus.com)