



« Les informations fournies par Vecteur Plus me permettent d'optimiser nos actions de prospection en bénéficiant d'informations ciblées, déjà identifiées là où le besoin est avéré. »

#### Siège Social

Les Ulis (91)

#### Secteur :

réseaux sans fil wifi sécurisés

#### Solutions Vecteurs Plus

- . Veille sur les marchés publics et les projets privés dans le domaine IT
- . Livraison d'une base d'emails vers l'ensemble des fonctions de la direction informatique sur des sociétés identifiées

#### En savoir plus sur la société AVIRNET

[WWW.AVIRNET.COM](http://WWW.AVIRNET.COM)

Créé en 2003 par Jacob MECHALY pour répondre aux besoins de mobilité des entreprises, Avirnet est spécialisé dans le conseil et l'intégration d'infrastructures de réseaux sans fil sécurisés. L'équipe pluridisciplinaire d'Avirnet maîtrise toutes les compétences Radio-Réseau-Sécurité-Mobilité indispensables pour la mise en œuvre de solutions WiFi sécurisées.

Les solutions WiFi sécurisées proposées par Avirnet répondent à tous les critères de sécurité, de performance et de conformité légale dans tous les environnements métiers (bureaux, entrepôts, usines...). Avirnet se positionne aujourd'hui comme un expert-conseiller qui accompagne chacun de ses clients durant toutes les phases de leur projet de mobilité.

#### Qui sont les clients d'AVIRNET ?

Avirnet s'adresse à tous types d'entreprises, collectivités et administrations souhaitant mettre en œuvre des infrastructures WiFi sécurisées pour répondre à leurs besoins de mobilité. Avirnet compte parmi ses clients : des PME, des grandes entreprises nationales, des groupes internationaux, des établissements de santé et scolaires, des collectivités et administrations publiques...

#### La problématique de l'entreprise

- . Gagner du temps dans sa prospection : avant de faire appel aux solutions de veille Vecteur Plus, Avirnet gérait sa prospection en interne. La phase de prospection se déroulait en deux temps, un premier appel par un télévendeur suivi d'une requalification par téléphone et d'une prise de rendez-vous par un commercial.
- . Bénéficier d'informations immédiatement exploitables
- . Elargir le spectre de prospection vers les cibles DSI.

#### Les Solutions Vecteur Plus

Avirnet a souscrit à l'offre Vecteur IT. Chaque semaine le directeur commercial reçoit en moyenne 20-25 informations identifiées et qualifiées par Vecteur Plus comprenant :

- . La détection et la qualification de projets privés sur les thématiques Wan, réseaux sans fil, Internet.
- . La collecte des appels d'offres et des avis d'attributions en lien avec le déploiement de réseaux Wifi sécurisés sur toute la France. Afin d'augmenter sa visibilité, Comm'Back filiale de Vecteur Plus fournit un fichier d'adresses emails sur l'ensemble des fonctions de la direction informatique sur des sociétés bien identifiées selon leurs effectifs.