



« Vecteur Plus me permet de disposer d'indicateurs précis très en amont sur les évolutions de notre marché »  
**précise Pascal Boutron, Directeur de la Communication et de la promotion des ventes de STILL**

#### Siège Social

SIÈGE : MARNE LA VALLÉE (77)

#### Secteur :

CHARIOTS ÉLEVATEURS

**CA Annuel :** 300 MILLIONS €

**Implantations :** 199

IMPLANTATIONS DANS LE MONDE

**Effectif :** 6 000

COLLABORATEURS DANS LE MONDE

#### Solutions Vecteurs Plus

VEILLE SUR LES MARCHÉS PUBLICS  
ET LES PROJETS PRIVÉS

**En savoir plus sur la société  
STILL**

[WWW.STILL-FR.COM](http://WWW.STILL-FR.COM)

Fabricant de chariots élévateurs, la société STILL (Groupe KION) se place au premier rang européen sur le marché des chariots élévateurs électriques. Avec un chiffre d'affaires de 300 millions d'euros en 2007 (+15% en 2007), la société donne une priorité à la qualité de ses produits.

La réussite de STILL est basée la vente et la location d'une gamme complète de produits adaptés à tout secteur d'activité et à tous types de structures. Grâce à son logiciel de gestion STILL dispose de sérieux indicateurs sur la vie de ses produits et permet à ses clients d'analyser et d'optimiser leur flotte.

#### Qui sont les clients de STILL ?

Les industries et tous types de structures telles que les supermarchés, les grandes et moyennes surfaces et les plate-formes logistiques.

#### L'Organisation Commerciale

La société est localisée à Marne La Vallée (Seine-et-Marne). 100 commerciaux sont répartis parmi les 15 agences sur le territoire national. Chaque agence est gérée comme un centre de profit, où chaque commercial prospecte sur l'ensemble de la gamme.

#### La problématique de l'entreprise

En souscrivant aux services Vecteur Plus STILL souhaite :

- . Etre certain de ne rater aucune opportunité de business sur son marché ;
- . Détecter l'information le plus en amont possible pour disposer d'indicateurs précis sur l'évolution du marché ;
- . Alimenter efficacement la force commerciale et l'équipe de téléprospection en information pour transformer rapidement les projets IT en contrats signés.

#### Les Solutions Vecteur Plus

STILL a choisi les solutions de veille sur les marchés publics et les projets privés pour renforcer sa stratégie de prospection et coupler les informations issues de sa cellule de téléprospection. Le directeur des ventes recueille chaque matin l'ensemble des appels d'offres en lien avec un besoin précis en chariots élévateurs ainsi que les détections de projets privés qualifiés. Entre 50 et 100 appels d'offres et projets qualifiés sont collectés via l'application de gestion commerciale online Inforum Web, puis transférés vers les 15 agences du territoire.

#### Les Perspectives pour 2009

STILL poursuit sa croissance en complétant sa gamme de chariots élévateurs thermiques à technologie hybride. Cette technologie, la plus économe du marché, correspond parfaitement aux attentes d'économies et de retour sur investissement des utilisateurs. Côté Service, avec son offre exclusive de VGP (Visite Générale Périodique) en ligne, STILL innove en affranchissant les responsables de contraintes administratives lourdes.