



Communiqué de presse

Schneider Electric optimise sa veille commerciale avec Vecteur Plus

Leader mondial de la distribution électrique et des automatismes & contrôle, Schneider Electric utilise, depuis 5 ans, l'outil de Vecteur plus, qui permet de gérer la prospection à partir d'informations ciblées et livrées par Vecteur Plus.

Au départ, Schneider Electric traitait lui-même les appels d'offres à partir des publications relevées manuellement dans la presse. Directeurs d'agence et vendeurs dédiés à la prospection travaillaient ensemble mais l'information ne circulait pas suffisamment dans les agences commerciales. Schneider Electric s'est rapidement aperçu du manque à gagner : perte de temps et d'information.

Comment transmettre ces informations aux vendeurs ?

Schneider Electric a choisi de confier cette tâche à Vecteur Plus, leader de la veille commerciale et de la détection d'appels d'offres, et a ainsi développé et amélioré sa prospection client. Grâce à une collecte d'informations enrichie et qualifiée par des enquêtes téléphoniques, Vecteur Plus fournit à Schneider Electric des contacts renseignés et des éléments financiers sur les donneurs d'ordres.

Ainsi, les 250 utilisateurs du logiciel de Vecteur Plus, qui réceptionnent les fichiers envoyés par e-mails, peuvent ensuite les enregistrer par type de produits (appels d'offres, attributions, maîtrise d'œuvre, projets qualifiés ou brèves). Avec le logiciel Inforum 6, ils ont également la possibilité de rentrer des informations obtenues par d'autres sources, d'envoyer et recevoir des données (faire transiter les informations d'un poste informatique à un autre).

Ce qui a séduit Schneider Electric :

La facilité de la mise en œuvre : l'ergonomie a été pensée pour éviter une rupture technologique. Les 250 utilisateurs de Schneider Electric ont ainsi pu rapidement adopter cet outil.

L'exclusivité et la pertinence des informations : avec des renseignements détaillés, Schneider Electric a optimisé sa veille commerciale.

Les coûts d'acquisition et de possession, les meilleurs du marché.

Jacky Petit Martenon, Direction Commerciale Marché Bâtiments de Schneider Electric, souligne « Nous avons commencé cette aventure avec nos commerciaux basés en Alsace-Lorraine, afin d'améliorer la veille économique très faiblement

couverte dans cette région. Ce fut un succès et très rapidement nous l'avons étendu aux autres régions ».

Loïc Gertgen, P-DG de Vecteur Plus, ajoute : « Nous collaborons depuis plus de 5 ans et, ensemble, nous avons instauré un vrai travail d'équipe. Nous communiquons beaucoup d'informations à Schneider Electric ce qui impose aux vendeurs d'être vigilants et de relever les informations transmises régulièrement ».

A propos de VECTEUR PLUS :

Créé en 1995, VECTEUR PLUS est le leader français de la veille commerciale et de la détection d'appels d'offres publics et privés. Avec un portefeuille actif de 4500 clients, le groupe détient aujourd'hui 70% du marché en proposant des produits et services destinés à optimiser les forces de vente et la prospection de ses clients. Vecteur Plus a racheté en 2004 l'un de ses principaux concurrents, portant ainsi son chiffre d'affaires à 14M€.

<http://www.vecteurplus.com>

26/05/2005

Contacts presse

Point Virgule

Marion Fons/Solenn orgon

01 41 11 82 11

mfons@pointvirgule.com ; smorgon@pointvirgule.com