

Vecteur Plus lance une solution originale de télémarketing mutualisée pour les sociétés de I IT

Permettre à ses clients d'avoir une longueur d'avance sur leurs concurrents, tel est l'objectif de Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur et leader français de la veille commerciale sur les marchés publics et privés. C'est pourquoi, Vecteur Plus propose via son nouveau service Vecteur Plus IT, une solution personnalisée au rapport coût / efficacité exceptionnel. L'objectif : connaître les intentions d'achat des entreprises avec le budget, la date de consultation et le détail du projet informatique de leurs futurs clients.

Au service de l'exhaustivité

Grâce à un appel téléphonique régulier des 40 000 directeurs de systèmes d'information des entreprises françaises les plus importantes, Vecteur Plus détecte chaque année les besoins informatiques des entreprises ou collectivités.

En tant que leader de l'information commerciale pour le BTP, Vecteur Plus dispose déjà de l'ensemble des programmes de construction de bâtiments et de déménagements de 30 000 nouvelles implantations industrielles et tertiaires qui lui permettent d'identifier des projets clés.

L'arme du télémarketing

A partir de cette base de données très ciblée, les équipes de téléacteurs rappellent chaque DSI de ces sociétés pour lui faire préciser les caractéristiques de ses implantations et de ses projets. L'enquêteur se fera également préciser le budget, le chef de projet et la date approximative de consultation.

Les clients de Vecteur Plus bénéficieront du plus grand sourcing disponible à ce jour et qualifié pour être exploitable par leurs commerciaux.

Pour une information décisive sur des projets adaptés aux priorités business de ses clients

Vecteur Plus IT permet de bénéficier d'une méthodologie et d'une expertise avérée en trois phases : identification du projet IT, suivi dans le temps du projet jusqu'à sa faisabilité, puis une qualification par téléphone du projet auprès d'un responsable.

En collectant les caractéristiques du projet, Vecteur Plus permet aux entreprises du marché IT d'obtenir les intentions d'achat de leurs prospects

avant leurs concurrents, de concrétiser avec des prospects ciblés et ainsi d'augmenter leur chiffre d'affaires.

Une intention d'achat IT qualifiée, c'est la possibilité de prospecter auprès du bon décideur au bon moment et de maximiser ses chances de concrétiser avec des prospects ciblés.

En savoir plus sur Vecteur Plus www.vecteurplus.com

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 a développé des services d'abonnement à forte valeur ajoutée pour favoriser le développement commercial des entreprises dans tous les secteurs d'activité.

Contact : Claire-Anne Hervy responsable marketing et communication
claire-anne.hervy@vecteurplus.com tél 02 51 11 26 89