

Vecteur Plus propose une solution de développement commercial adaptée à la crise

Vecteur Plus, leader de la veille commerciale, propose des informations de prospection immédiatement exploitables pour donner une visibilité aux dirigeants d'entreprises. Des outils adaptés à la récession pour trouver rapidement de nouveaux clients et atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires.

Contexte

Selon le baromètre Michael Page Executive Search - LaTribune.fr*, publié le 27 octobre, 75 % des dirigeants estiment que la crise financière a un impact sur leur entreprise, 56 % pensent que cette crise provoque un ralentissement de leur activité et 19 % y voient même une détérioration.

Face à un amenuisement des commandes, un ralentissement de l'activité et un manque de visibilité devant l'avenir, les directions commerciales doivent anticiper et disposer de prospects ayant de véritables intentions d'achats pour concrétiser. Identifier à la carte les intentions et besoins émergents, c'est prendre une longueur d'avance sur la concurrence et surtout se donner une vraie visibilité dans un contexte figé par l'inconnu.

Les clés d'un développement commercial durable

Comment mieux investir, anticiper rapidement les risques et les effets de la crise? Et surtout comment maîtriser ses coûts tout en continuant de développer sa prospection? Face aux difficultés engendrées par la crise, la veille commerciale est cruciale pour acquérir une vision précise du marché et dénicher des opportunités de vente.

Une des ressources principales de l'entreprise est le département commercial. En situation de crise, plutôt que de réduire la voilure et faire de fausses économies, il faut au contraire investir dans le développement pour ne pas perdre de terrain, voire même continuer à se développer.

Grâce à des projets qualifiés

Il est donc indispensable de doper sa prospection commerciale et à ce titre, de connaître les caractéristiques des projets pour savoir s'il est pertinent de les contacter, d'avoir les noms des décideurs des prochains projets pour les appeler directement, d'obtenir les intentions d'achats de ses prospects pour faire une offre de service avant ses concurrents. En un mot, être efficace et aider sa force de vente avec des informations immédiatement exploitables !

Aujourd'hui, Vecteur Plus dispose d'un panel de produits répondant aux préoccupations de ses clients. Qu'ils exercent dans le BTP, l'Industrie et les services ou l'Informatique et les Télécoms, le Groupe Vecteur Plus dispose d'un produit adapté à la stratégie commerciale de chacun de ses clients : prospection, prescription, équipement de l'habitat et industrie et services.

Et plus encore, fort de sa solution informatique de gestion de l'information commerciale online Inforum Web, Vecteur Plus et ses deux filiales adaptent l'information aux besoins de l'interlocuteur et lui fournissent un outil de gestion de la force commerciale avec reporting et statistiques : un véritable outil de suivi de la force de vente.

Vecteur Plus, filiale du Moniteur Holding accompagne les directeurs commerciaux et marketing sur leur préoccupation majeure : où gagner de nouveaux marchés?

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 Vecteur Plus

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

Contacts Médias:

Anne Smadja - iProspects
smadja@iprosects.fr - www.iprospects.fr