

GENTEC-EO

« Grâce à Microsoft Dynamics CRM en mode hébergé, nous pouvons enfin extraire des statistiques de vente qui facilitent nos prises de décision. »

Claude Lachance, Vice-président ventes et marketing, Gentec-EO

Contexte

Gentec-EO utilisait déjà un outil de saisie de contacts (ACT!6 de Sage), mais il ne lui permettait pas d'assurer le suivi des actions engagées à toutes les étapes du cycle de vente. Gentec-EO était donc à la recherche d'une nouvelle solution de gestion des relations clients (CRM) qui lui permettrait d'obtenir pour chaque occasion de vente, un rapport des activités passées, ainsi qu'une liste des tâches qui restent à accomplir.

Solution

Après avoir évalué les différentes solutions CRM sur le marché, Gentec-EO a porté son choix sur Microsoft® Dynamics^{MC} CRM en mode hébergé. Comme Gentec-EO n'avait pas l'intention de changer son infrastructure informatique, le mode hébergé s'avérait la solution idéale. De plus, avec le mode hébergé, la force de vente de Gentec-EO peut accéder à l'information dont elle a besoin, où qu'elle se trouve, du moment qu'elle dispose d'un accès à Internet.

Pourquoi IRISCO?

Afin de mieux adapter Microsoft Dynamics CRM à ses processus de vente, Gentec-EO souhaitait personnaliser le module

Propositions (« Quotes ») de Microsoft Dynamics CRM. C'est pourquoi elle a contacté différents partenaires Microsoft. Seule IRISCO a parfaitement compris ses besoins et lui a proposé une solution réaliste au niveau des coûts.

Bénéfices

L'ancien logiciel ne permettait pas à Gentec-EO de suivre des indicateurs de performance, alors qu'avec Microsoft Dynamics CRM, la compagnie peut maintenant obtenir toutes sortes de statistiques, telles que le pourcentage d'offres qui se sont traduites par une vente, le nombre de visites clients nécessaires avant la signature d'un contrat, etc.

Grâce à ces informations, Gentec-EO est maintenant en mesure de mesurer étroitement les performances de son équipe de vente, mais aussi, et surtout, d'identifier précisément ce qui freine l'avancement d'un dossier, lui permettant ainsi d'apporter les correctifs nécessaires.

Gentec-EO est confiante que Microsoft Dynamics CRM et IRISCO lui permettront d'améliorer l'efficacité de ses effectifs de vente.



gentec-EO

www.gentec-eo.com

À propos de Gentec-EO

Gentec-EO est un fabricant spécialisé dans la mesure de faisceaux laser. La compagnie propose une gamme complète de mesureurs de puissance et d'énergie laser par l'intermédiaire de sa force de vente directe et de ses distributeurs.

Solution

Ayant atteint les limites de sa solution CRM, Gentec-EO a fait appel à IRISCO pour la mise en place de Microsoft Dynamics CRM en mode hébergé et la personnalisation du module Propositions (« Quotes »).

Bénéfices

- Suivi de toutes les étapes du cycle de vente
- Puissantes fonctionnalités CRM pour un investissement réduit
- Indicateurs de performance servant d'aide à la prise de décision

À propos d'IRISCO

Partenaire Microsoft Certifié Or, IRISCO est à la fois revendeur (VAR) et développeur (ISV) de solutions CRM et de progiciels de gestion intégrée (ERP) pour les entreprises manufacturières.

IRISCO

www.irisco.com • info@irisco.com • Québec • Longueuil • 1-866-522-3207

© 2009, IRISCO du Québec Inc. Tous droits réservés. Microsoft et Microsoft Dynamics sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics