

## L'information partagée

### Prêt pour générer une nouvelle relation clients...

- Promotion des relations commerciales entre fournisseurs et donneurs d'ordre
- Prescription à distance couplée à l'outil téléphonique
- Solutions et produits à forte technicité et valeur ajoutée
- Approche informationnelle interactive non intrusive

## ✕ L'approche CRM Connexion

Avec **CRM CONNEXION**, vous informez vos clients et prospects des avantages de vos solutions et produits à forte technicité en couplant une prescription téléphonique non intrusive et la promotion interactive de votre offre.

Ce mix «call & play» a pour avantage de nouer des relations privilégiées avec eux dans un cadre propice au dialogue et à l'échange.

Notre approche complète le déploiement de vos forces commerciales sur le terrain et renforce la concrétisation de vos démarches marketing et commerciales.



## ✕ Prêt pour générer une nouvelle relation client

### Promouvoir vos produits et solutions

L'acheteur a un accès à l'information de plus en plus rapidement, néanmoins la multiplicité des sources et expositions aux nombreux messages rendent plus aléatoires la lisibilité de votre offre et l'impact de votre communication.

En parallèle, la visite de vos équipes commerciales est soumise à une contrainte de coûts importante exacerbée par un contexte de forte concurrence.

**Mieux aborder vos cibles pour un impact optimisé : nous vous proposons des actions de promotion à distance en appui de votre présence terrain.**

### Dynamiser et accroître vos ventes

L'acheteur fortement sollicité au quotidien par vos équipes ou celles de vos concurrents a désormais intégré les techniques commerciales destinées à détecter ses besoins. Il est donc moins enclin à s'ouvrir et répondre à des sollicitations extérieures.

**CRM Connexion** est une action participative et non intrusive couplant téléphone et présentation interactive de votre offre dans un cadre informationnel, l'acheteur perçoit le bénéfice de cette relation collaborative. L'échange d'informations sur ses projets et la prise de rendez-vous deviennent partie intégrante de notre action.

### Mieux connaître votre marché

Face à la segmentation des marques et l'évolution de l'offre concurrente, la connaissance de la taille d'un marché et du poids de votre entreprise sur celui-ci est devenu une information stratégique d'aide à la décision.

Notre offre CRM, basée sur l'échange constructif est un espace propice à l'échange d'information auprès des utilisateurs.



Une équipe d'ingénieurs commerciaux sédentaires



Une base de données comportementales BtoB puissante mise à jour au quotidien

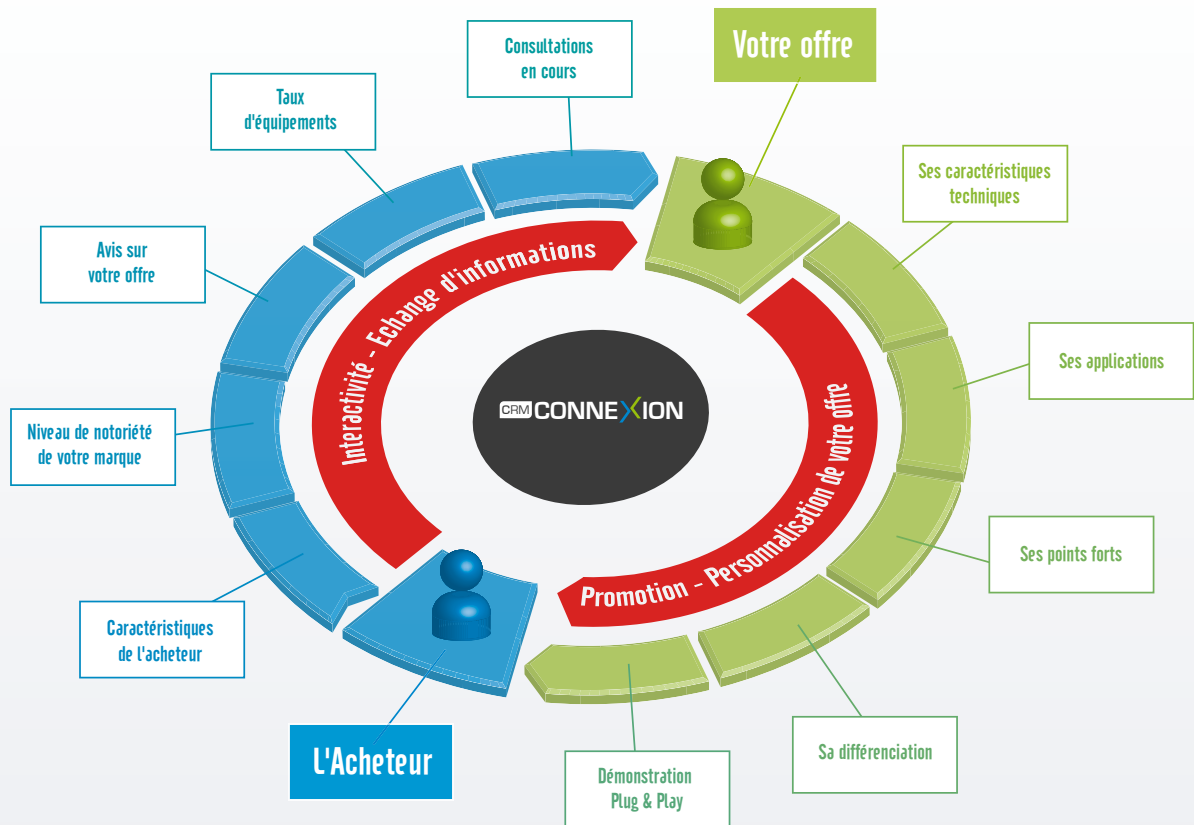


Des outils CRM et marketing direct adaptés couplés à l'outil téléphonique et internet

## CRM Connexion : De la démonstration de votre offre à la détection de projets

### Ce que nous apportons aux cibles que vous souhaitez toucher

- ⇒ Conseil sur des solutions nécessitant un haut niveau d'information ;
- ⇒ Interactivité autour de l'offre présentée ;
- ⇒ Flexibilité de l'approche et personnalisation de la visite.



## Un positionnement unique sur les marchés du BtoB et de l'industrie

- ⇒ Expérience de 10 ans des marchés du BtoB et de l'industrie
- ⇒ Une spécialisation sur les solutions et produits à forte technicité ou valeur ajoutée
- ⇒ Délégation de ressources en complément des forces commerciales «terrain»

### O.E.M.

(Original Equipment Manufacturer)

- Fabricant de systèmes de manutention
- Fabricant de systèmes de conditionnement
- Equipements de production
- Machine outil
- Instrumentation
- Machine spéciale

### Industrie manufacturière

- Automobile
- Aéronautique
- Electroménager
- Médical

### Process

- Agroalimentaire
- Chimie
- Pharmaceutique
- Cosmétique

### Sous-traitance industrielle

- Travail du métal
- Plasturgie
- Ingénierie électrique & électronique
- Emballage

### Services

- Logistique
- Informatique

### Les points forts de notre offre CRM Connexion

- Notre positionnement de tiers de confiance
- Approche basée sur l'échange et le partage d'information
- Couplage interactif entre le téléphone et l'outil internet
- Puissant outil de reporting
- 10ans de références dans le BtoB (liste sur demande)

## ✕ Premium Contact

**PREMIUM CONTACT est une Agence d'information commerciale intervenant depuis 10 ans sur les marchés de l'industrie et du BtoB.**

L'information détectée par PREMIUM CONTACT à travers une présence directe auprès des Décideurs de l'industrie est mise à votre disposition pour faciliter votre veille et développement commercial. De façon plus globale, contribuer à mieux positionner votre offre et conforter vos choix marketing.

Du sur mesure au service mutualisé, PREMIUM CONTACT propose des approches opérationnelles terrain adaptées aux préoccupations des acteurs du BtoB en valorisant sa culture du secteur et de ses particularités.

Les informations qualifiées, ciblées et hiérarchisées par PREMIUM CONTACT vous sont accessibles à travers des interfaces informatisées puissantes et ouvertes.

En parallèle de son rôle moteur dans la diffusion d'informations commerciales, PREMIUM CONTACT rassemble les acteurs du marché lors d'événements thématiques prenant en compte les centres d'intérêts du moment pour contribuer à la rencontre directe de l'offre et la demande.



## ✕ Votre contact

**Cédric VIALLETON**

Directeur de Clientèle

01.46.23.60.16

[cvialleton@premiumcontact.fr](mailto:cvialleton@premiumcontact.fr)



1 rue Royale - Bâtiment B - 212, Bureaux de la Colline - 92213 ST CLOUD Cedex - FRANCE

Tel : 01 46 23 60 00 - Fax : 01 46 23 60 29 - Email : [group@premiumcontact.fr](mailto:group@premiumcontact.fr) - Site internet : [www.123industries.com](http://www.123industries.com)

SA au capital de 69 330 euros - Siret 410 034 706 00037 - APE 741G