



WHAT'S UP ? FEEDBACK



Benoît Przybylski (23 ans)
Commercial chez Linkeo

Gain de temps

→ Le digital change énormément de choses dans notre quotidien.

Nous sommes en permanence connectés au Web, ce qui est un énorme avantage d'un point de vue organisationnel : cela nous permet de synchroniser nos agendas, de gagner du temps sur nos recherches d'informations et de prospects... Mais le digital nous compare aussi en permanence avec la notation des entreprises.



Emmanuel Séménadisse (34 ans)
Cadre commercial,
Établissements
Agripartner

Un outil au quotidien

→ Commercial de "terrain" dans le milieu rural, ma tablette me suit à longueur de journée. Elle me permet d'être en permanence en relation avec mes collègues, mes responsables, ainsi que mes fournisseurs. Avec elle, je dispose de tous mes tarifs, de mes devis, de mes fiches d'expertise, des photos... Le digital m'aide au quotidien, c'est un gain de temps, de productivité et d'énergie.



Federico Smith (37 ans)
Directeur France d'eBrand Services Paris

Meilleure mise en relation

→ Accélérateur de mise en relation, le digital m'a permis de passer par "des sentiers atypiques" pour rencontrer des interlocuteurs de haut niveau (services ministériels, services de renseignement, p-dg de multinationale...). Les réseaux

sociaux professionnels sont de puissants outils d'échange et d'informations ciblées sur les entreprises ou sur les interlocuteurs rencontrés, et de génération de leads pour un vendeur, s'il y a une stratégie d'acquisition clients et marketing adaptée au Web et à ses cibles.



Jérémy Robert (24 ans)
Commercial chez WE Fashion

Efficacité et réactivité

→ Le digital est porteur d'autonomie pour les commerciaux, mais c'est également un outil de contrôle de ces derniers. Au-delà de ça, il nous permet de gagner du temps en accédant à des données que l'on aurait trouvées moins facilement. L'organisation étant elle-même optimisée grâce aux nombreux outils pour gérer ses rendez-vous professionnels, mais aussi en nous permettant de travailler en horaires décalés. Enfin, la fidélisation des clients est également facilitée. Le digital bouleverse mon métier de commercial en augmentant ma productivité et en me rapprochant de mon réseau.



Mélanie Roux (34 ans)
Chargée de clientèle,
Securities & Financial
Solutions

Un bouleversement positif

→ J'ai à ma disposition une tablette, un smartphone et une panoplie de supports techniques et marketing. En prospection, j'ai ainsi la possibilité de prendre un maximum d'informations sur Internet avant de pousser la porte de mes prospects. Par ailleurs, en rendez-vous, les supports techniques disponibles en permanence me permettent une meilleure expertise des besoins de mes clients et des produits à leur présenter. Au quotidien, le fait d'être constamment connectée me permet une grande réactivité auprès de mes clients et prospects, ce qui crée naturellement une fidélisation longue durée, ils savent que je suis disponible à tout moment ! Je suis présente sur les réseaux sociaux, une partie de mon réseau professionnel s'est étoffé grâce à ces outils. Seul bémol : être tentée de travailler même en dehors des horaires de travail, ce qui génère une pression du résultat bien plus importante...

L'IMPACT DU DIGITAL SUR LES COMMERCIAUX

Réseau social, tablette, génération de leads... le digital bouleverse le quotidien des commerciaux. Salezeo, réseau social dédié aux forces de vente et site d'échange de prospects, est allé à la rencontre de ses membres. Voici le témoignage de cinq d'entre eux, ainsi que le résultat d'un sondage réalisé auprès de leur communauté.

Technologie