



Le réseau d'agences de travail temporaire Cap Intérim France sélectionne ColibriCRM pour piloter sa force commerciale

Cap Intérim France est un réseau d'agences de travail temporaire spécialisé dans la collecte de missions d'intérim pour l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap. Aujourd'hui le réseau compte 8 agences réparties dans les Hauts-de-France et le Val de Marne. Découvrez à travers le témoignage client de Jean-Michel Guittenit, Directeur territorial, les raisons qui ont poussé le groupe à utiliser la solution CRM française : ColibriCRM.

Abbeville, le 8 avril 2019 - Cap Intérim France, réseau d'agences de travail temporaire d'insertion a été créé en 2009. Si aujourd'hui le réseau s'étend sur le territoire régional et continue de se déployer au-delà, le groupe développe un savoir-faire rare en France : l'insertion des travailleurs en situation de handicap dans le 'milieu ordinaire du travail'. En effet, depuis 1987, les entreprises d'au moins 20 salariés, ont l'obligation d'emploi de personnes handicapées à hauteur de 6% du total des effectifs. Cap Intérim France intervient afin de 'déstigmatiser' le handicap côté travailleur mais également côté employeur. L'objectif est de sensibiliser les recruteurs sur le handicap et d'accompagner pas à pas chaque demandeur d'emploi dans un parcours d'insertion professionnelle. Un seul mot d'ordre pour le réseau : faire du handicap une vraie force dans la candidature.

Centraliser, traiter et gérer les informations essentielles

Pour la Direction du réseau, l'objectif était clair dès le départ : 'Centraliser les données' et 'avoir une vue d'ensemble des activités par agence' :

« Nous avons des besoins de suivi et de regard sur notre activité globale mais également sur chaque agence. Auparavant, chaque collaborateur avait son propre fichier Excel avec des statistiques différentes, il était donc impossible d'en retirer des indicateurs pertinents. Par ailleurs, certains de nos collaborateurs avaient déjà travaillé avec un outil CRM et éprouaient ce manque au quotidien. Notre besoin prioritaire était donc de centraliser les données et d'organiser nos processus commerciaux afin de répondre en termes de qualité mais également en termes de conformité. * »

Jean-Michel Guittenit, Directeur territorial Cap Intérim France.

** Cap Intérim France est certifié ISO 45001, santé et sécurité au travail, ISO 9001 Version 2015, Management de la qualité.*

Au sein de chaque structure, le CRM fait partie intégrante de la stratégie d'entreprise dans laquelle le client a une place centrale. L'objectif premier pour l'entreprise est de connaître parfaitement ses clients, leurs besoins et leurs comportements afin de leur offrir des offres adaptées. En permettant de centraliser, de suivre et de sécuriser l'ensemble de la base de données, chaque collaborateur au sein d'une équipe a le même niveau d'information au bon moment. La solution est également disponible sur mobile et tablette : les collaborateurs en déplacement ont la possibilité d'accéder à l'ensemble de la 'Mémoire commerciale' rapidement et simplement.

ColibriCRM permet également de récolter et de traiter les informations essentielles des contacts clients, prospects, partenaires, fournisseurs... Bien plus qu'un simple outil, il aide à identifier et à qualifier des prospects afin de mieux canaliser les efforts commerciaux, à orienter la stratégie de vente et permet d'alerter chaque collaborateur et manager au bon moment pour relancer les contacts. Mieux connaître ses clients c'est également concevoir des offres en adéquation avec ses clients. En valorisant la clientèle, celle-ci est plus fidèle et donc beaucoup plus attentive par rapport aux offres concurrentes.

Le module performant 'Data-Analyzer' au sein de ColibriCRM permet de comparer, d'analyser et de ressortir des statistiques à partir des données stockées. Cela permettra d'améliorer les processus de vente des équipes afin de devenir aussi efficace que possible.

ColibriCRM, stimulateur de croissance

Quelle que soit la taille de l'entreprise, le suivi des prospects est un ingrédient essentiel à la réussite des affaires. Un suivi manuel demande du temps et de l'énergie, deux ressources essentielles, que les TPE et les PME ne peuvent se permettre de gaspiller. L'essentiel est donc de retrouver au sein d'une même solution l'ensemble des modules et fonctionnalités permettant 'l'industrialisation' de la partie commerciale, notamment à travers des relances, des alertes et des rappels automatiques. L'objectif étant de déployer toutes les stratégies et outils spécifiques afin de fidéliser les clients et de développer le portefeuille de prospects.

En gérant les opportunités d'affaires au sein de ColibriCRM, vous gérez votre force de vente, véritable accélérateur de votre développement commercial. De la création d'une opportunité à la signature d'un devis ou d'un contrat, votre portefeuille de futurs clients est précis, suivi et géré de façon optimale.

« *Aujourd'hui ColibriCRM permet vraiment de nous projeter à court, moyen et long terme. Nous avons besoin de mesure notamment au niveau des opportunités d'affaires. Nous souhaitons par ailleurs comprendre les gains et les pertes de ces opportunités. Avant ColibriCRM, les indicateurs restaient très subjectifs, aujourd'hui nous avons une vue objective et globale.* »

En répondant parfaitement aux besoins et aux attentes des TPE/PME, ColibriCRM est également un outil qui suit l'évolution de chaque entreprise. L'applicatif propose des modules et des fonctionnalités additionnels (mais sans coûts supplémentaires) pouvant s'ajouter progressivement en fonction de la montée en charge de chacun : ColibriCRM s'intègre et s'adapte à chaque entreprise, chaque collaborateur.

Un accompagnement et un engagement sur le long terme

De par sa qualité et le taux de satisfaction de ses utilisateurs, ColibriCRM est une solution unique répondant aux besoins des entreprises. En travaillant sur les principaux enjeux de la 'transformation numérique' qui reposent sur la cohésion des équipes (travail collaboratif), la relation et l'expérience client (patrimoine client centralisé et sécurisé), la valorisation des données (essentielle lors de la transmission ou la reprise d'une entreprise) et la sécurité des données (protocole RGPD). ColibriCRM a pour objectif d'encourager les bonnes pratiques pour augmenter la productivité, le développement de la croissance et la sécurisation de la base de données.

Bien plus qu'un logiciel, ColibriCRM c'est également une équipe dédiée pour accompagner chaque utilisateur pas à pas, du conseil à la formation :

« Lorsque nous avons un besoin, les équipes de Colibri Advanced Solutions apportent une réponse réactive et cela est très appréciable. Le support répond tout à fait à nos attentes en termes de rapidité et de réactivité. »



A propos de COLIBRI ADVANCED SOLUTIONS

Colibri Advanced Solutions est un éditeur français de logiciels spécialisés dans la Gestion de la Relation Client (CRM ou GRC). Notre solution en ligne **ColibriCRM** propose bien plus qu'un simple outil de vente et de gestion, il offre aux entreprises de toutes tailles un environnement professionnel performant. Basées à 100% dans le Cloud, nos solutions vous aident à vous concentrer sur vos clients, vos collaborateurs et vos partenaires.

Pour en savoir plus : www.colibricrm.com

Contact presse :

COLIBRI ADVANCED SOLUTIONS

Christine DARDART
christine.dardart@groupe-colibri.com
 + 33 (0)9 54 42 03 67