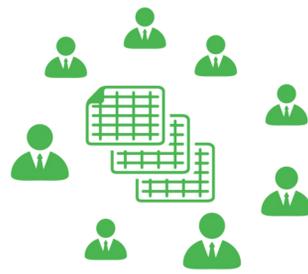


Prenons l'exemple des tableurs



Ils sont très utiles dans bien des situations



Il fut un temps où un grand nombre de nos clients géraient leurs propres données clients sur des tableurs



Quand les commerciaux de ces entreprises quittaient la société, personne n'était capable de rassembler et d'utiliser les informations laissées



Nos clients se sont retrouvés face à des situations telles que la mise à jour de plusieurs versions différentes d'un même tableur



Nos clients ont surmonté cette situation grâce à l'utilisation d'un outil de CRM



Ils stockent désormais l'ensemble de leurs données en un seul et même endroit, accessible aux équipes pour mise à jour en temps réel



Vente

Votre équipe commerciale utilise le CRM pour gérer et suivre la progression du portefeuille d'affaires



Marketing

Votre équipe marketing utilise le CRM pour gérer des campagnes marketing ciblées



Service clients

Votre service clients utilise le CRM comme outil quotidien de service clients



Le CRM en 5 points clés :
Votre guide de référence

Pour en savoir plus sur le CRM, téléchargez dès maintenant notre guide pratique :
« Le CRM en 5 points clés : votre guide de référence »

www.ateja.fr

Téléchargez ici

