

Nurturing Leads, pour alimenter vos commerciaux en projets IT directement exploitables



Comm'Back appelle régulièrement les 30 000 sociétés privées françaises les plus importantes pour détecter leurs besoins informatiques sur des thématiques clés : CRM, gestion commerciale, suivi clients, virtualisation, applications web, GED, SAN, VoIP, réseaux, mobilité, sécurité...

Une équipe dédiée, spécialiste des thématiques IT, assure un suivi téléphonique régulier des opportunités de business sur votre marché, de la détection de l'intention d'achat (Leads Generation) jusqu'à la validation définitive du projet, livré au moment opportun (Nurturing).

Des projets IT à la loupe et livrés au fil de l'eau

Les équipes de téléacteurs de Comm'Back enquêtent auprès de chaque directeur informatique, DSI, responsable réseaux, responsable sécurité... de ces 30 000 sociétés pour leur faire préciser les caractéristiques de leurs implantations et de leurs projets. L'enquêteur se fera également préciser le budget, les coordonnées du chef de projet et la date de consultation.

Vous bénéficiez ainsi **du plus grand sourcing qualifié disponible à ce jour exploitable par vos commerciaux**. L'information est livrée en temps réel sur une solution complète de gestion commerciale on-line adaptée à vos priorités business.

Une information décisive sur des projets adaptés à vos priorités business

En collectant les caractéristiques du projet, Comm'Back vous permet d'obtenir des intentions d'achats qualifiées avant vos concurrents, de concrétiser avec les bons décideurs au bon moment et d'augmenter votre chiffre d'affaires.

