

► LE CHOIX DES OUTILS AD-HOC



► La volonté d'ergonomie

Nous savons qu'il est préférable que vos équipes passent le plus de temps possible sur le terrain et que leurs tâches «non commerciales» soient le moins consommatrices de leur énergie. Nous savons aussi que leur métier n'est pas l'informatique ainsi nous concentrons notre attention à vous mettre à disposition des outils dont la prise en main et la clarté sont les meilleures possibles. Que ce soit pour supporter le processus de ciblage ou pour communiquer des résultats ou changements, nous mettons un point d'honneur à ce que les utilisateurs finaux s'y retrouvent et n'hésitent pas à les intégrer très tôt dans le projet pour valider que l'ergonomie leur convient.

► Une technologie flexible

Nous savons qu'il n'est pas toujours facile de mettre en place des plateformes nouvelles au sein des systèmes d'information de l'entreprise. C'est pourquoi nous choisissons la technologie la plus répandue, Microsoft Excel.

Outre le fait que nos outils ne demandent aucune installation particulière et vous dédouanent ainsi du passage par la DSI, ils ne requièrent aucune formation particulière et notre expérience dans le domaine nous a permis de répondre à tous les besoins qui nous ont été exprimés à ce jour. La flexibilité de cette technologie s'exprime aussi en terme d'ergonomie, permettant l'utilisation d'une large bibliothèque d'objets graphiques et plus généralement visuels.

► Une expérience reconnue

Depuis bientôt 10 ans, les consultants SalesWay ont eu à mettre en place de nombreux outils dédiés à la force de vente. Certains ont été réutilisés par nos clients qui sont devenus autonomes dans leur utilisation et leur génération. Tous nos consultants se doivent de maîtriser parfaitement les outils Excel, Access et sont spécifiquement formés au développement en langage Visual Basic for Application (VBA). Nos clients sont souvent surpris des capacités techniques et fonctionnelles de nos outils. Avec plusieurs centaines de réalisations dans ce domaine, nous continuons d'innover afin de proposer à nos clients les solutions optimales. Notre compréhension des gestes métiers de la force de vente, associée à une grande maîtrise technique, vous assure que nos outils allient haute technicité et fonctionnalités adaptées.

► Une réactivité record

Que ce soit pour réaliser des outils de qualification, de ciblage ou bien générer des outils de justification de positionnement, nous nous adaptons toujours aux plannings projets de nos clients. Notamment lors de réorganisations, il nous faut souvent développer ou générer des outils en quelques jours, suite à des décisions qui peuvent être prises lors de réunions avec les partenaires sociaux.

Notre maîtrise technique associée à une gestion de projet rigoureuse nous permet d'anticiper l'ensemble des étapes nécessaires pour la mise en œuvre de ces outils. Enfin notre sens du service nous engage à toujours déployer les moyens nécessaires pour vous aider à faire aboutir vos projets d'entreprises de la meilleure manière.