

# Analyse Stratégique des Données CRM pour HeticEtronics



# L'équipe.



Zouhair KHOMSI



Coline PIERA



Hikmet BENYAHIA



Rania DJEMA



Nazim BOUSKRA



Amel MEZEMATE

# Sommaire.

- 1 Introduction
- 2 Objectifs
- 3 Analyse des Données
- 4 Dashboard

- 5 KPI clés
- 6 Recommandations  
Stratégiques
- 7 Feuille de Route

# Introduction

HeticEtronics, acteur clé en technologies B2B, fait face à des défis croissants dans un marché compétitif.

**Heticetronics**  
*A Hetic Company*



Optimiser les performances commerciales en exploitant les données CRM.

# Objectifs

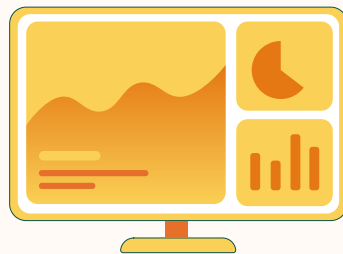
Exploiter les données CRM fournies par HeticEtronics afin de :



Proposition de recommandations stratégiques



Mise en place de KPI pertinents



Création d'un tableau de bord interactif en temps réel

# Analyse des données

## Jeu de données initial

- Accounts
- Products
- Sales Pipeline
- Sales Teams

## Structure des équipes de ventes :

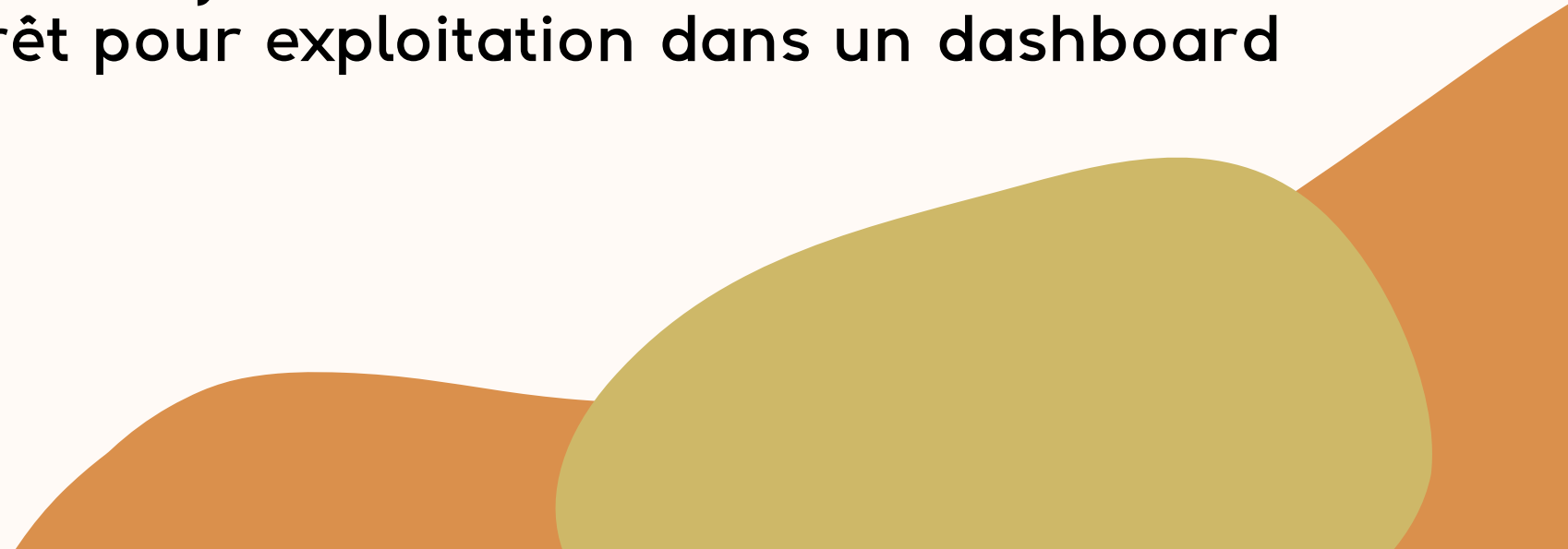
- Trois bureaux régionaux :
- Central : 11 commerciaux, 2 managers.
- East : 12 commerciaux, 2 managers.
- West : 12 commerciaux, 2 managers.

## Valeurs manquantes :

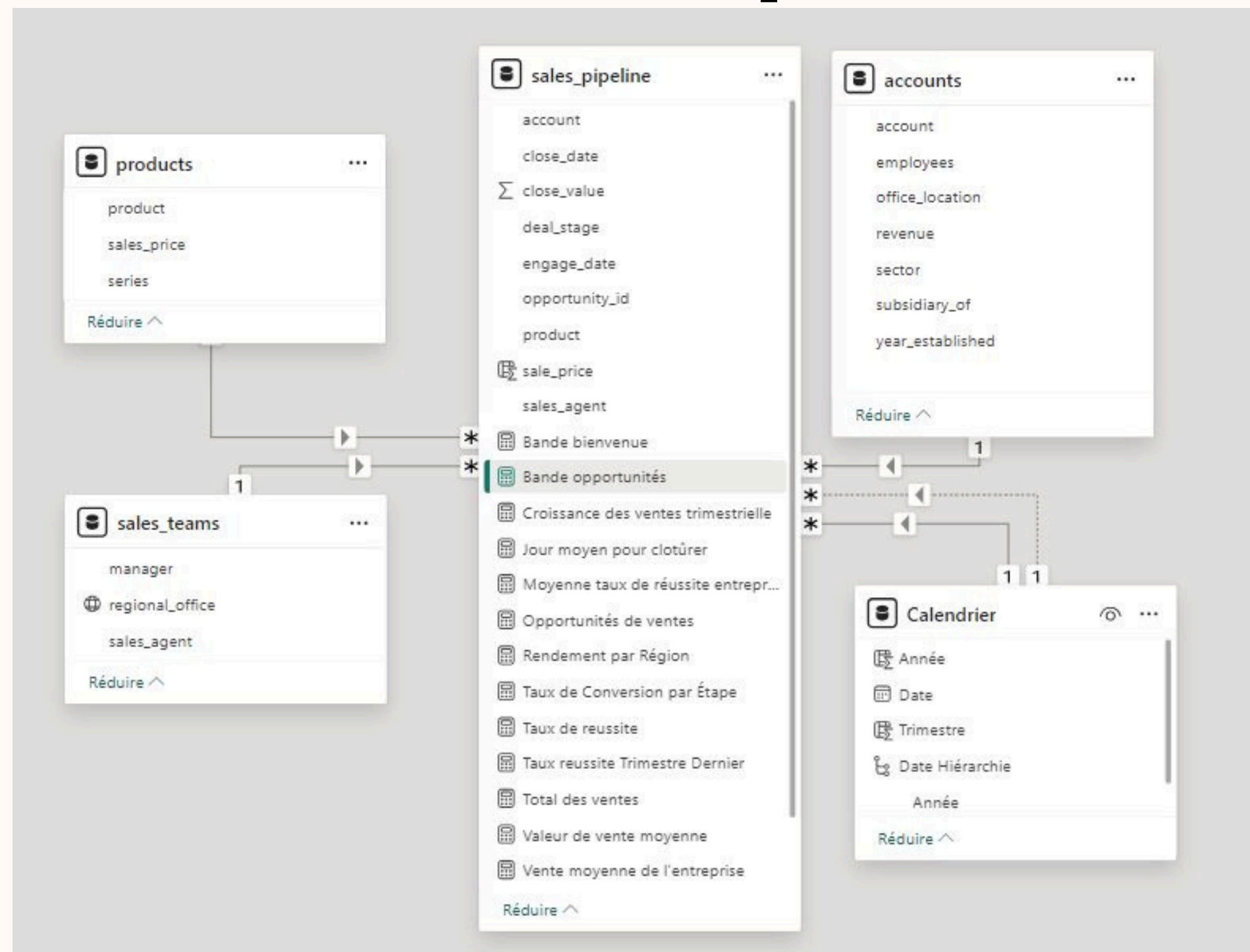
Conservation des valeurs manquantes car l'exploitation de données nous amène à penser que ceci fait parti du processus normal du cycle de vente

## EDA

Après analyse des données il apparaît que le jeu de données est directement prêt pour exploitation dans un dashboard



# Modèle sémantique





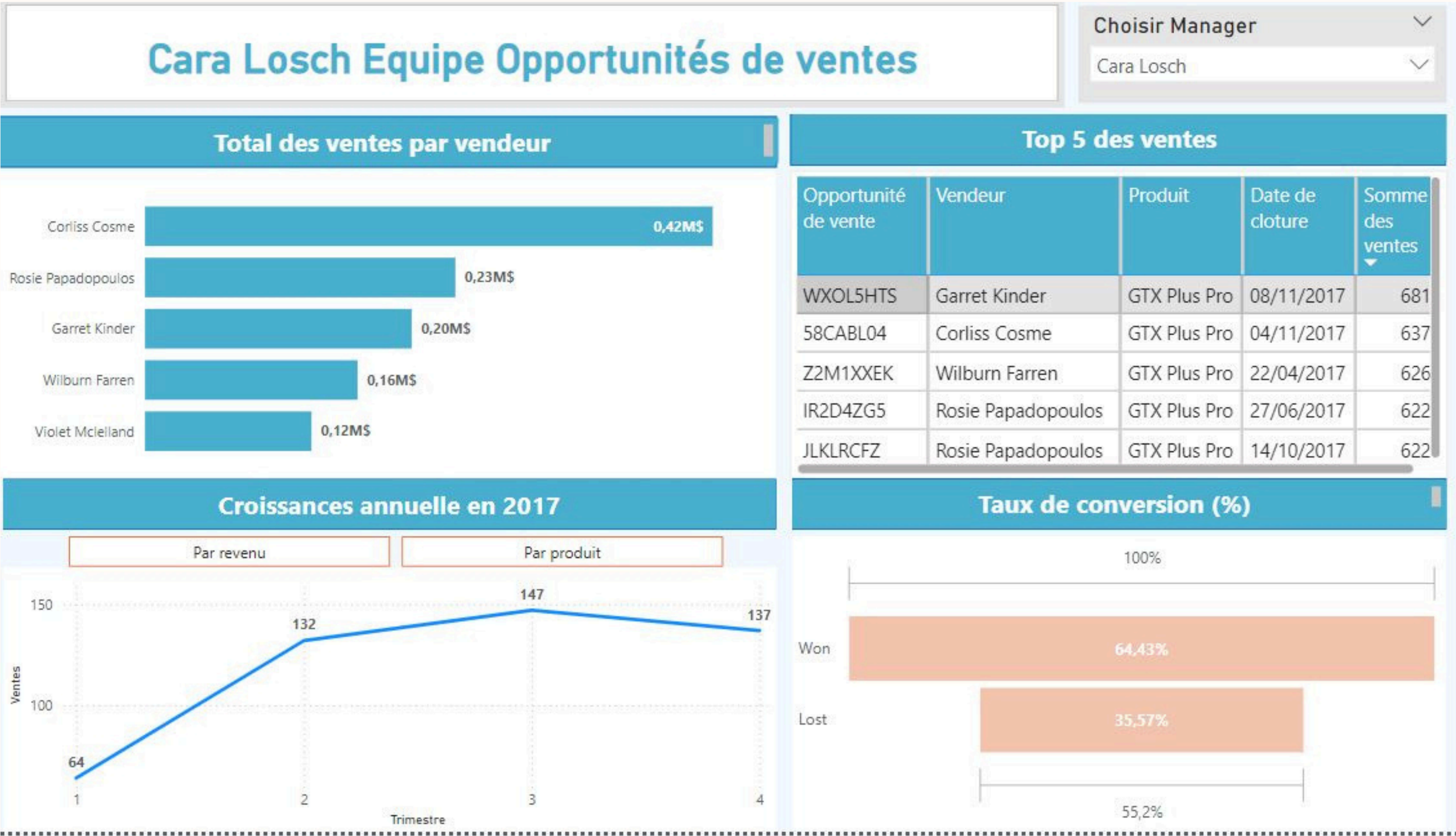
# Dashboard





# Aperçu du dashboard

HeticAnalyse



# Aperçu du dashboard

HeticAnalyse

Choisir Manager

Rocco Neubert

Trimestre

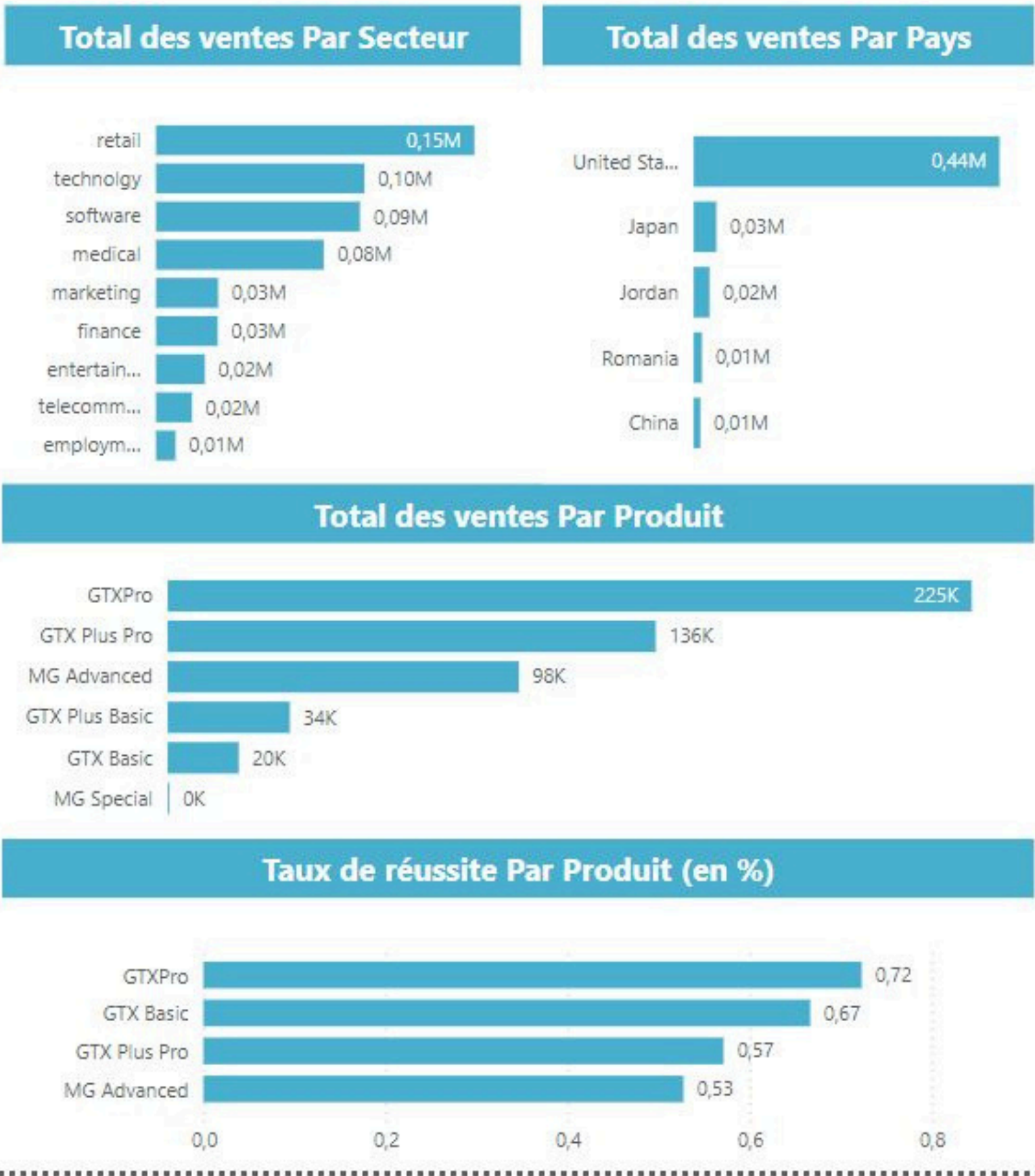
4

Année

2017



account	sector	office_location	Total des ventes	Ventes
Sanjaflex	retail	Japan	32434	13
Gekko & Co	retail	United States	24356	12
PlusSunin	retail	United States	42559	12
Subba Gump	software	United States	29797	11
Conex	technology	United States	29001	10





# Aperçu du dashboard

HeticAnalyse

## Rocco Neubert Equipe 2017 Trimestre n°4 Bilan

Trimestre

4

Année

2017

Choisir Manager

Rocco Neubert

### Bilan par Vendeur

Vendeur	Total des ventes	Ventes	Valeur de vente moyenne	Nb de jours moyen pour cloturer
Reed Clapper	123580	38	3 252,11	52,6
Boris Faz	96222	34	2 830,06	48,6
Daniell Hammack	78666	27	2 913,56	47,1
Cassey Cress	110092	39	2 822,87	46,4



514K

Total des ventes

175

Ventes

2,94K

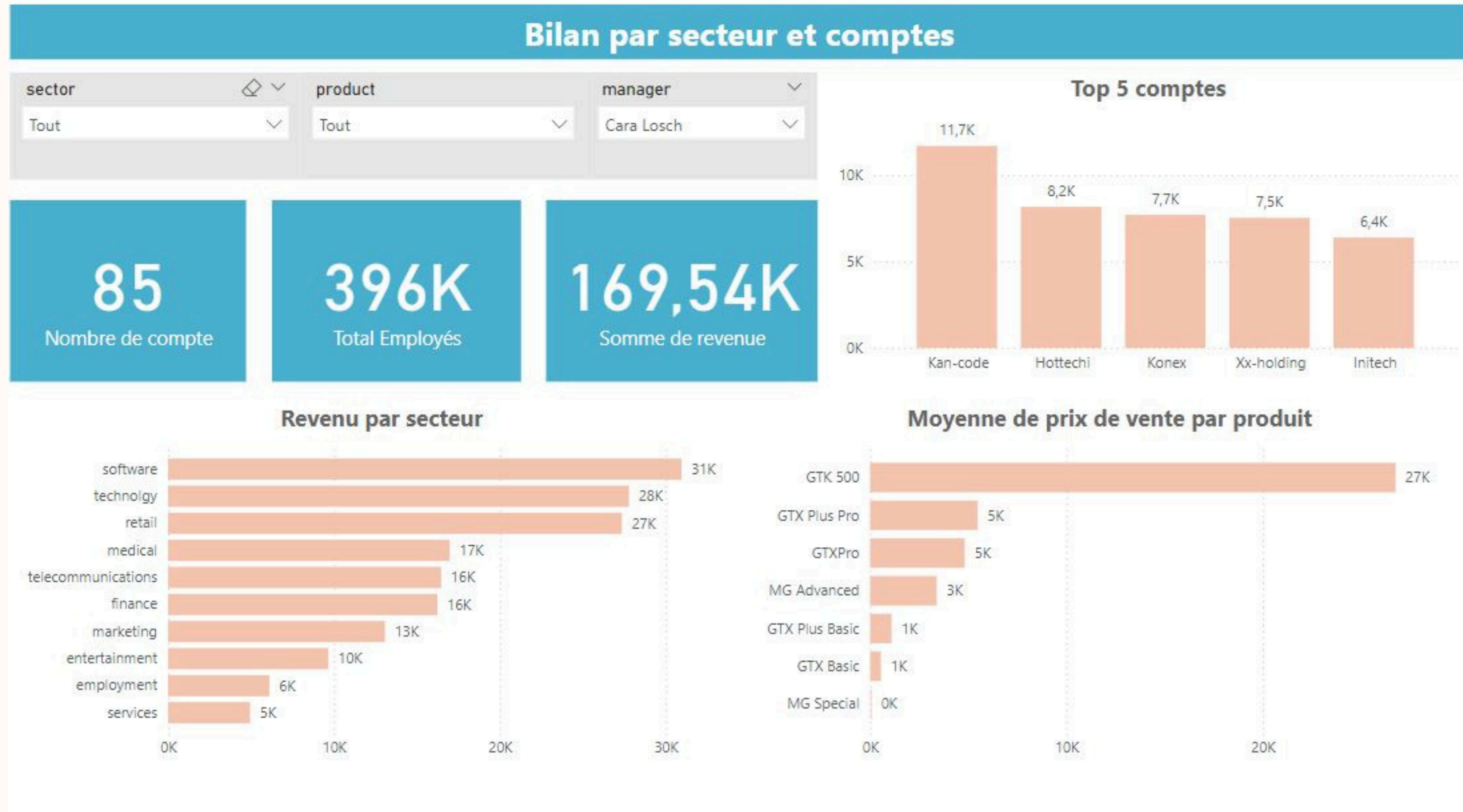
Moyenne des ventes

47,91

Nb de jours moyen pour cloturer

# Aperçu du dashboard

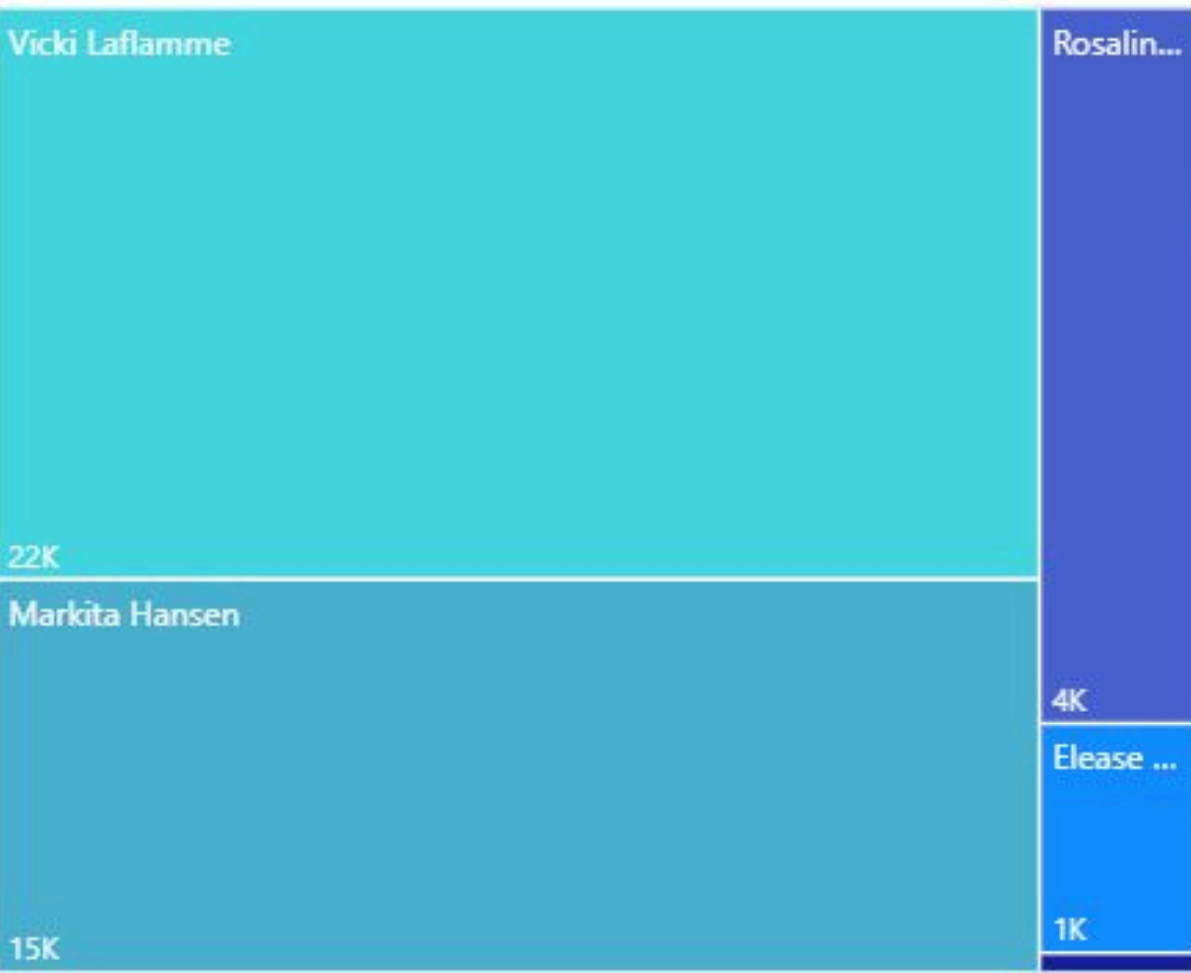
HeticAnalyse



# Aperçu du dashboard

HeticAnalyse

## Celia Rouche Equipe Opportunités de ventes



42K

Ventes Potentielles

opportunity_id	sales_agent	product	account	engage_date
DYYJW46L	Vicki Laflamme	GTX Plus Pro		14/10/2017
E2CJIO85	Vicki Laflamme	GTX Plus Pro		03/10/2017
X7MN9ROG	Vicki Laflamme	GTX Plus Pro		23/10/2017
6JBM1ZKO	Vicki Laflamme	GTXPro		09/11/2017
N2249A7T	Markita Hansen	GTXPro		02/11/2017
ON821ADT	Markita Hansen	GTXPro		04/11/2017
K9KGXL2E	Markita Hansen	MG Advanced	Lexiqvola x	13/12/2017
OHOWVHYX	Rosalina Dieter	MG Advanced	Zoomit	11/10/2017
QR162ZT	Elease Gluck	GTX Plus Basic		13/12/2017
SEG5T4H	Markita Hansen	GTX Plus Basic	Zoomit	03/11/2017

Choisir Manager

Celia Rouche

Année

2017

Trimestre

4

Vendeur

Sélectionner tout

Carol Thompson

Elease Gluck

Hayden Neloms




# Informations disponibles pour les managers

## 1. Performances trimestrielles

- Vue complète des résultats par trimestre.
- Comparaison entre agents pour :
  - Identifier les plus performants.
  - Détecter les opportunités de coaching.

## 2. Performances individuelles

- Indicateurs clés :
    - Ventes totales, nombre de ventes
    - Taux de conversion
    - Opportunités de ventes
    - Temps moyen pour conclure
- 

# Performance Globale

**Valeur totale  
en 2017  
10M**

**Valeur de clôture  
maximale**

**Juin 2017 : 1338 466 \$**

**Répartition  
Géo**


**Le + d'Agents  
dans Bureau  
régional de  
l'ouest**

**Produit le  
plus vendu  
GTX (Prix de vente  
élevé)**

**Produit le  
moins vendu  
MG SPECIAL (Prix de  
vente faible)**


**Logiciel  
30 950,45 \$  
secteur le plus  
rentable**

# Recommandation stratégiques

- Optimisation des Ventes par Secteur
  - Focus sur les Produits les Plus Vendus
  - Amélioration des Performances des Vendeurs
  - Gestion de la Croissance Trimestrielle
  - Amélioration du Taux de Conversion
  - Optimiser le portefeuille de produits
- 

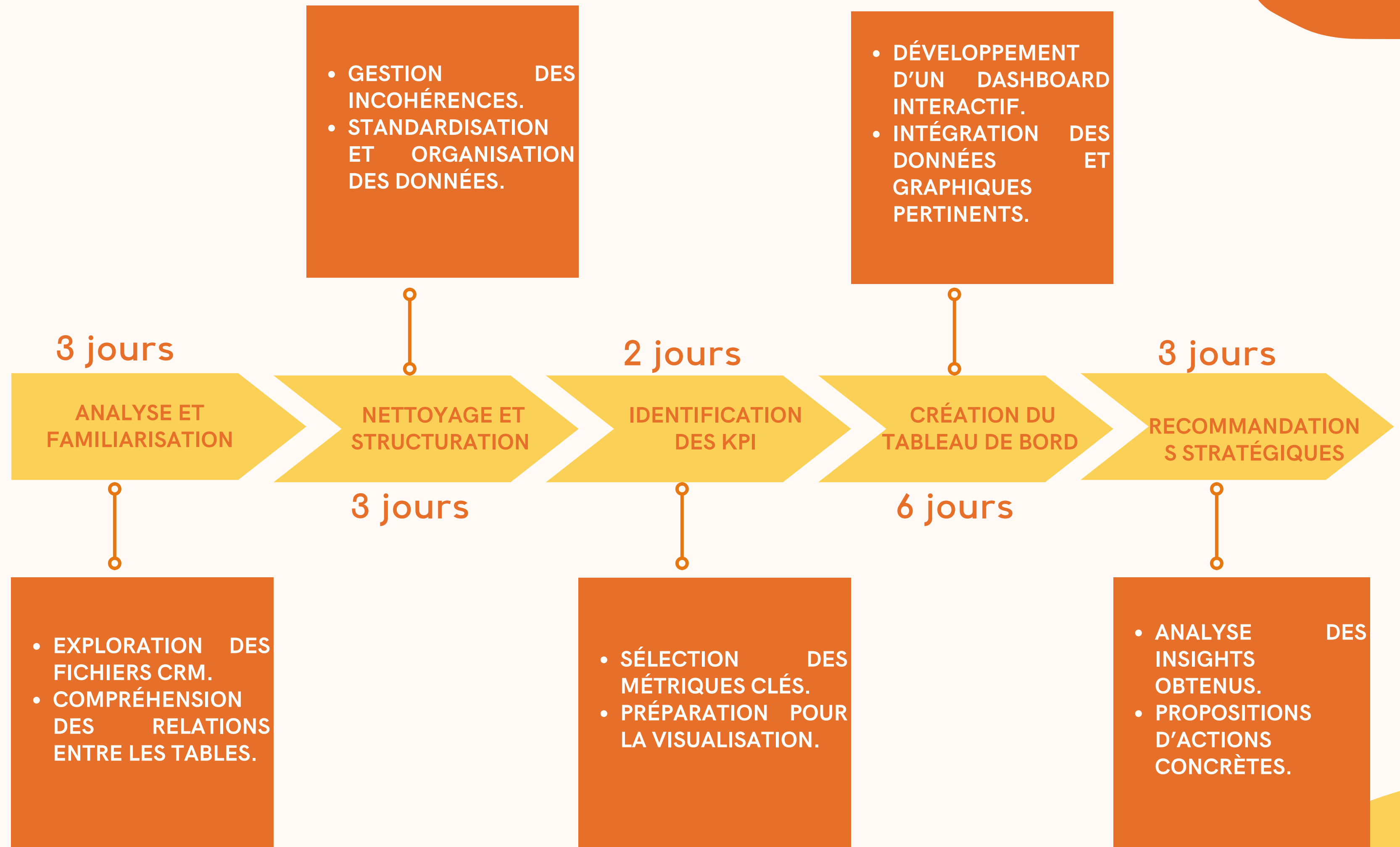


# Propositions stratégiques

- Automatiser certaines étapes du processus de ventes
  - Segmenter les clients par secteur et valeur des deals
  - Former et coacher les agents de vente
  - Implémenter un système de scoring des leads
- 

# Feuille de route





# Conclusion et améliorations futures

- Analyse du pipeline de transactions : Ajouter une répartition par étape (prospection, engagement, clôture gagnée/perdue) pour prioriser et ajuster les efforts.
- Prédiction basées sur les données : Intégrer une analyse prédictive pour prévoir les performances futures et ajuster les stratégies.
- Personnalisation par manager : Améliorer les vues adaptées aux managers, filtrant les données uniquement pour leurs équipes.

