

Analyse du TP – Découverte de HubSpot

Sepehr Qasemi

Ce TP m'a permis de découvrir concrètement le fonctionnement d'un CRM à travers l'outil HubSpot. La création d'un contact a illustré le principe de centralisation des données clients au sein d'un système d'information. Chaque information est enregistrée de manière structurée afin de faciliter le suivi commercial et la traçabilité des échanges.

La mise en place d'un pipeline personnalisé a permis de comprendre la logique du processus de vente. Le déplacement progressif du deal entre les différentes étapes (New Lead, Contacted, Proposal Sent, Closed Won) montre comment un CRM structure et formalise l'avancement d'une opportunité commerciale.

Ce travail met en évidence l'intérêt stratégique d'un CRM : améliorer la visibilité sur les ventes en cours, organiser les actions commerciales et soutenir la prise de décision grâce à une information fiable et centralisée.

En conclusion, ce TP m'a permis de relier les concepts théoriques étudiés en cours à une application pratique dans un environnement réel.