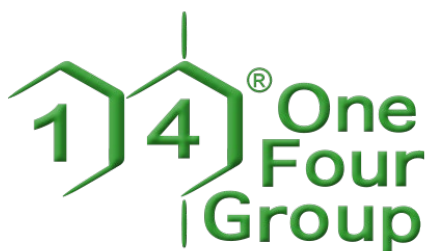


# Act! donne un coup de « pousse » à vos activités



act!

À l'heure où 1,4GROUP, un distributeur de produits chimiques agricoles, développe ses activités à l'international, c'est en revoyant sa stratégie Act! qu'il **booste ses ventes et ses relations client** pour tirer encore plus de la solution.



Les récoltes qui ne durent pas ont des conséquences plus que fâcheuses : rayons de supermarché vides ou approvisionnés en produits de moindre qualité, voire pénurie de stocks de semence dont les agriculteurs dépendent pour garantir des cultures d'année en année ...

C'est justement dans la distribution de produits alimentaires qu'intervient un fournisseur comme 1,4GROUP, spécialisé dans les substances chimiques agricoles comme les amplificateurs de dormance ou inhibiteurs de germes pour empêcher la germination précoce des pommes de terre après la récolte.

1,4GROUP, dont le siège est localisé dans l'Idaho (que les Américains surnomment « État de la pomme de terre »), ne devrait pas avoir à chercher trop loin pour trouver des clients. Et pourtant, la société mise gros sur l'international : bureaux au Mexique et au Canada, exportation vers la Nouvelle Zélande, la Thaïlande et la Grande Bretagne, sans parler des projets d'implantation dans d'autres pays européens. Avec des activités déployées sur le plan mondial, la gestion des ventes passe impérativement par une approche rigoureuse.

## Les informations au bout des doigts

La société maîtrisait déjà Act! mais, suite à des changements de personnel, il a fallu recruter un professionnel capable d'encadrer l'équipe des ventes et d'exploiter au mieux la solution ... C'est à Brian Winn que cette responsabilité a été confiée et ce nouveau représentant technique pour l'Ouest des États-Unis n'a pas tardé à récolter les louanges.

Brian se rappelle de son arrivée à 1,4GROUP : « Quand j'ai intégré ma nouvelle fonction au début de l'année 2014, je n'avais jamais utilisé de programme comme Act!. À vrai dire, dans mon poste précédent, les informations client/prospect étaient

« Act! réunit les équipes commerciales au quotidien, alors qu'on ne se voit en personne que trois à quatre fois par an. »

### Brian Winn

Représentant Technique pour l'Ouest des États-Unis

classées dans des dossiers sur lesquels on avait collé des notes sur les contacts. »

Malgré son expérience limitée, quand Brian est chargé de passer à la vitesse supérieure avec Act!, il ne se laisse pas intimider par la tâche ...

### Ergonomique et intuitif

Brian, qui forme les nouveaux employés au logiciel, a fait le constat : « Pas besoin de passer des journées entières sur Act! pour apprendre à s'en servir ; son **interface intuitive** facilite vraiment l'utilisation. Du coup, il suffit de quelques heures pour qu'un nouvel utilisateur sache se servir d'Act! et soit productif. »

Sur le plan personnel, Act! a également révolutionné le mode de travail de Brian.

### Cadre professionnel plus efficace

« Act! m'a donné une structure de travail dont je n'avais jamais bénéficié jusque là. Maintenant, quand j'organise une relance de client ou prospect, je sais **qu'Act! va automatiquement déposer l'information dans mon agenda** et la synchroniser avec mon ordinateur et téléphone. Je peux donc démarrer la journée avec un plan d'action : qui appeler, pourquoi et à quel moment. »

En somme, tout qu'il fallait à Brian et à son équipe pour gagner en productivité ...

« Si je sais que je vais partir en déplacement, Act! me permet de consulter la liste des clients et contacts du périmètre de ma mission pour prévoir une visite client. Évidemment, en inspectant

les hangars de stockage, je vais constater d'éventuels problèmes et je peux alors voir comment venir en aide au client, dans l'immédiat ou ultérieurement. »

« Avec Act!, comme je peux ajouter ou modifier des informations sur d'anciens ou de nouveaux clients au fur et à mesure, je n'oublie personne et j'ai accès aux données dont j'ai besoin pour conclure des ventes. »

### Outil fédérateur pour l'équipe commerciale

Si Brian et son équipe ne jurent que par Act! pour entretenir les relations avec leurs clients du secteur agricole (un secteur qui accorde une place primordiale au relationnel), la solution sert aussi à **renforcer les liens entre les sept équipes commerciales d'1,4GROUP.**

Brian explique comment : « Avec Act!, on peut voir en temps réel les activités et interventions des autres collaborateurs, ce qui fait qu'on est tous au courant des nouvelles opportunités et qu'on peut facilement partager des informations. Act! réunit les équipes commerciales au quotidien alors qu'on est éparpillés sur tout le pays, parfois en mission au Mexique ou au Canada, et qu'on ne se voit en personne que trois à quatre fois par an ! »

### Gestion et reporting améliorés

Lorsque le distributeur 1,4GROUP a réalisé qu'il ne tirait pas pleinement profit d'Act!, il a fait appel à un **consultant certifié Act!** pour l'aider à exploiter les toutes dernières fonctionnalités. « Le consultant certifié nous a fait découvrir les nouvelles capacités d'Act! En ce moment, nous travaillons justement sur la personnalisation de divers éléments. »

Brian et ses collaborateurs suivent un programme de webinaires (en anglais et en espagnol) afin de se familiariser avec la majorité des fonctionnalités, par exemple ils apprennent à utiliser les onglets de reporting pour que les managers aient une meilleure compréhension des activités et puissent se concentrer sur les ventes à plus forte probabilité.

### Portée internationale

Compte tenu de l'expansion de 1,4GROUP en Europe, une région qui offre un énorme potentiel d'augmentation de parts de marché, Act! va jouer un nouveau rôle dans les années à venir.

Brian précise : « Nous disposons désormais d'un nouveau représentant commercial technique sur le terrain en Europe, ce qui va nous permettre dans un premier temps d'analyser le marché et les différentes relations. **Act! va nous être d'une aide précieuse pour partager et exploiter ce nouveau capital d'informations.** »

Avec un coéquipier comme Act!, 1,4GROUP a l'assurance de réussir à faire fructifier ses activités à l'échelle internationale et la récolte s'annonce déjà prometteuse ...

## Résultats



### Act! a permis à 1,4GROUP de :

- Rapprocher des commerciaux dispersés sur plusieurs régions et pays.
- Doter l'équipe commerciale **d'un outil efficace** pour rassembler les informations et accéder aux données, afin de renforcer encore plus le relationnel avec les clients potentiels du secteur agricole.
- Aider les commerciaux à bien panifier les visites et rendez-vous client et à **utiliser leur temps efficacement** lorsqu'ils sont en mission.
- Tirer parti d'un **processus de suivi solide**, évitant ainsi de passer à côté d'opportunités commerciales.
- Consolider l'accès aux renseignements et **renforcer les relations rapidement** de manière à accompagner l'évolution et l'ouverture de la société à de nouveaux marchés internationaux.

## Nous contacter

France : 09 75 18 23 09  
Suisse : 043 508 2364  
Royaume-Uni : 0845 268 0220  
Afrique du Sud : 0105 003 672  
Australie : 39 111 0500

Belgique : 078 483 840  
Allemagne : 069 643 508 433  
Irlande : 0766 801 364  
États-Unis : 866 873 2006  
Nouvelle-Zélande : 0800 775 617

[vente@swiftpage.com](mailto:vente@swiftpage.com)

[www.act.com/fr](http://www.act.com/fr)

**act!**