



« Notre produit de haute qualité n'est pas le fruit du hasard, mais le résultat de plus de 100 ans d'expérience et d'innovation. Nous avons donc estimé qu'il était nécessaire d'automatiser afin d'offrir la même qualité supérieure au niveau de nos ventes »

Stijn Degraer
PDG LIBERT PAINTS



AUGMENTATION DU VOLUME DES VENTES DIRECTES ET DU TAUX DE CONVERSION DES VENTES DE 15% !

Libert Paints, fabricant de peintures à usage professionnel, applique et développe toujours les meilleures techniques pour améliorer la qualité en produisant des peintures qui répondent à toutes les exigences en matière de protection et de goût. Dans le but de numériser et mieux comprendre leur processus de vente pour mieux servir leurs clients, Libert Paints a voulu savoir combien d'efforts de leurs vendeurs aboutissent effectivement à une vente.

De plus, ils ont voulu offrir à leurs clients un service équivalent à la qualité de leurs peintures et améliorer la gestion des clients et des réclamations. Pour atteindre tous ces objectifs, ils ont compris la nécessité d'une transformation numérique qui améliorerait leur organisation à tous les niveaux.



Conseil stratégique

Avant de passer à l'action et d'initier une transformation de l'entreprise, nous prenons le temps d'observer et d'analyser. Cette méthodologie nous permet de recueillir toutes les informations nécessaires pour optimiser la performance de l'entreprise. Pour ce faire, nous offrons une expertise spécialisée, nous fournissons des conseils de haut niveau et nous veillons à ce que chaque département de l'organisation soit

impliqué dans le processus. Cela nous permet non seulement d'aider une entreprise à s'améliorer à court terme, mais aussi de rechercher des objectifs à long terme. Libert Paints nous a impliqués dans toutes les décisions essentielles qui concernent leur avenir et leur succès, donc nous avons pensé à chaque détail.

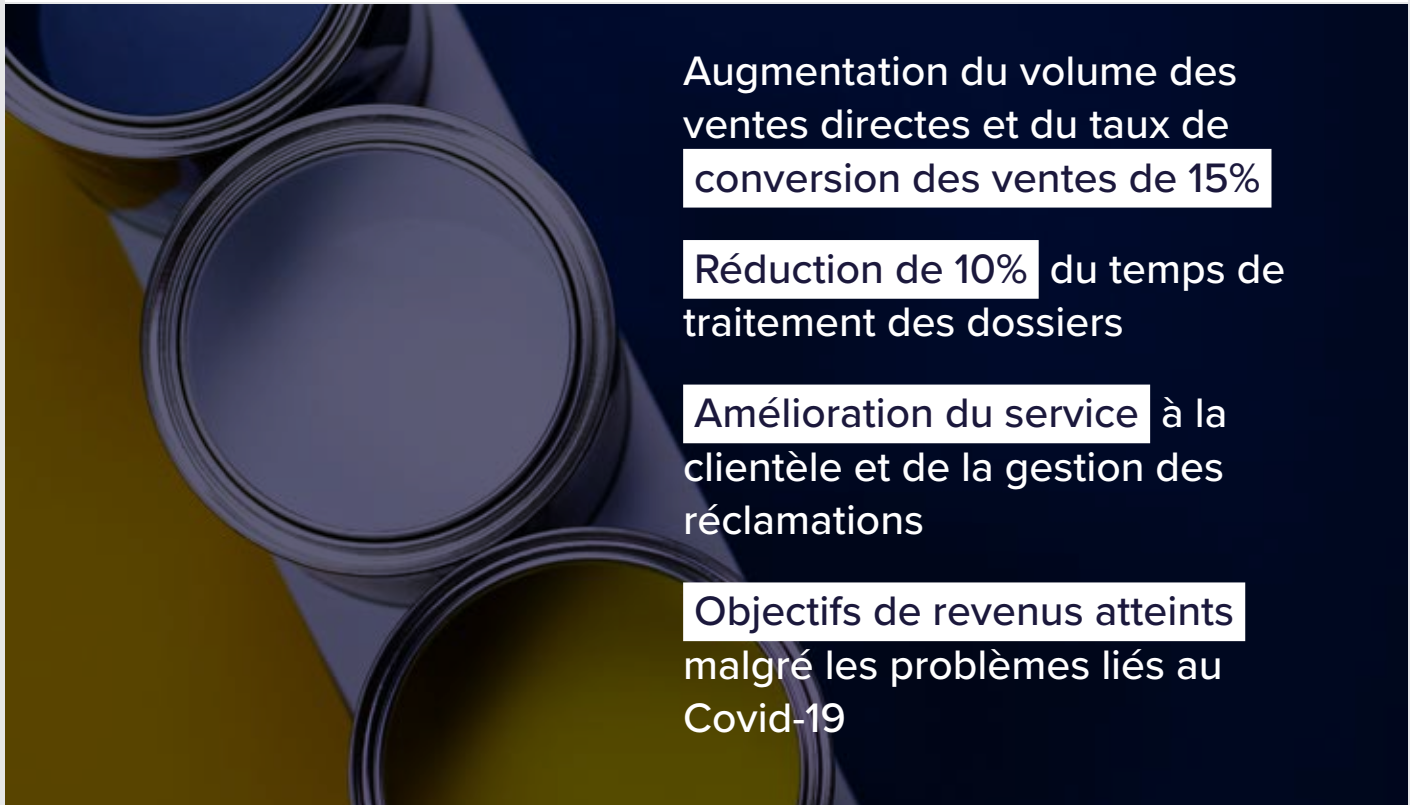
Conception, Réalisation et Validation

Après avoir identifié et compris les problèmes et les défis auxquels Libert Paints était confrontée, Scalefactory a développé une stratégie et a mis en place une structure pour leur équipe de vente GRC qui convient à leur organisation. Cette mesure a considérablement amélioré le processus commercial existant et leur a permis d'identifier et d'ajouter de nouveaux leads à leur base de données beaucoup plus facilement et rapidement. Cette amélioration leur a également permis de catégoriser plus efficacement leurs leads et de différencier les clients des distributeurs, ce qui était l'un de leurs principaux objectifs. Pour eux, le fait de pouvoir se consacrer aux bons leads leur permet de fixer certaines priorités lors de la conclusion de marchés et de gérer et stimuler les leads. Ce qui a commencé par des évaluations hebdomadaires et des retours d'information très utiles a donné de très bons résultats, ce qui a permis à Libert Paints d'atteindre très tôt son premier objectif.

Cette implémentation minutieuse a également conduit à une amélioration significative du processus de vente, car l'information est devenue plus accessible et plus compréhensible pour le PDG et son équipe de vente. Le processus de

vente et de service traçable et contrôlable offre une vue d'ensemble complète des leads et des prospects, ce qui permet d'établir d'excellentes relations avec les clients et de mieux se consacrer à la transformation des prospects en clients. Cela a non seulement augmenté l'efficacité des ventes, mais aussi augmenté le nombre d'opportunités et réduit le temps nécessaire pour conclure des marchés.

La numérisation et l'automatisation chez Libert Paints ont augmenté la productivité de leurs employés de 15%, car ceux-ci doivent consacrer moins de temps qu'auparavant à des tâches fastidieuses telles que la saisie de données ou la recherche de coordonnées. De plus, cela leur donne plus de temps pour développer les relations avec les clients et se consacrer aux nouveaux leads. Ce grand avantage d'avoir toutes les informations en un seul endroit permet un meilleur service à la clientèle, car tous les membres de l'équipe de vente ont un accès immédiat à l'historique complet de chaque client. Cela leur permet également de faire parvenir rapidement des messages personnalisés et de proposer des solutions personnalisées, en utilisant les bons outils.

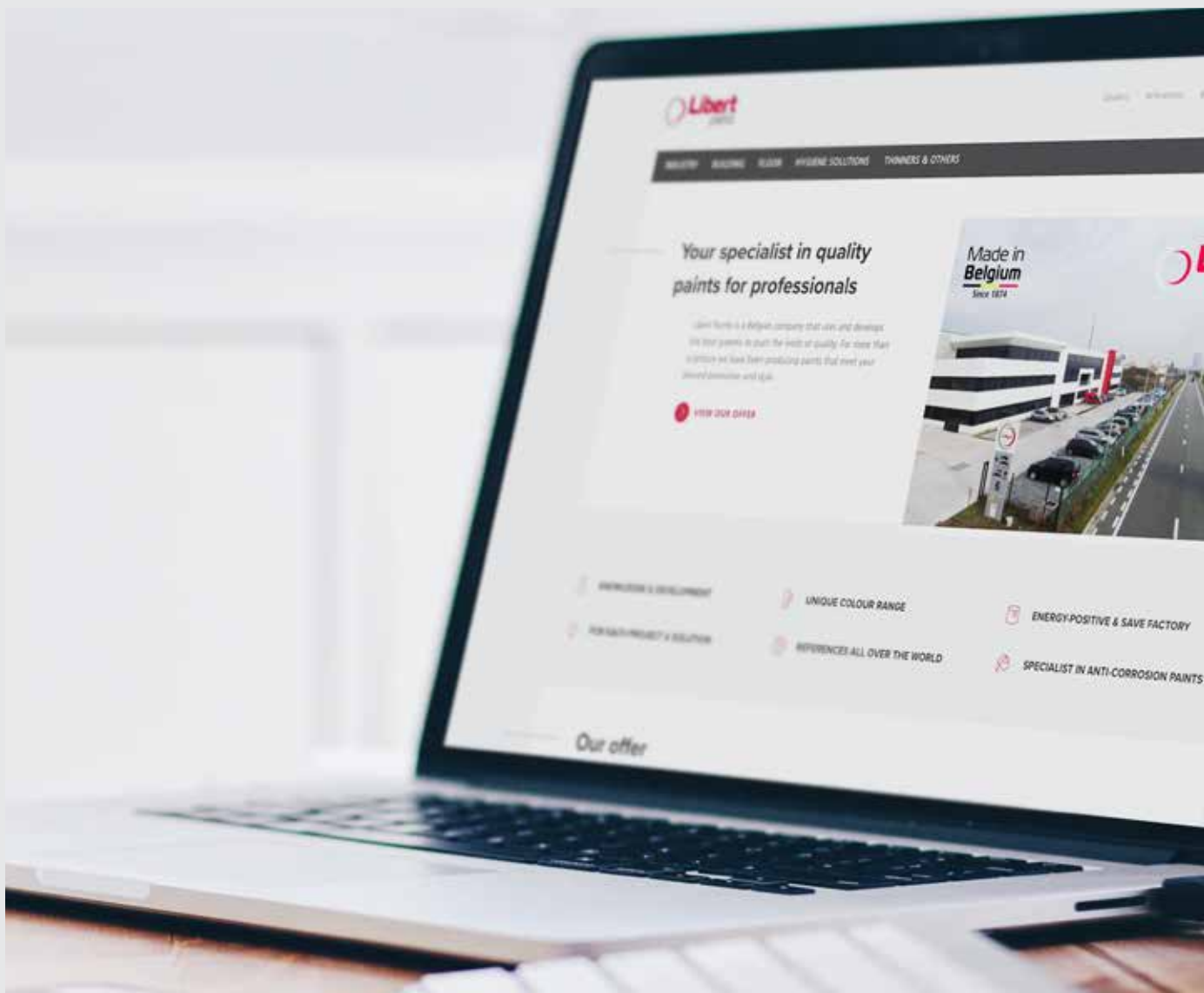


Augmentation du volume des ventes directes et du taux de conversion des ventes de 15%

Réduction de 10% du temps de traitement des dossiers

Amélioration du service à la clientèle et de la gestion des réclamations

Objectifs de revenus atteints malgré les problèmes liés au Covid-19




Support

Quand Libert Paints a décidé de numériser pour obtenir de meilleurs résultats de vente, Scalefactory s'est donné comme objectif personnel d'améliorer leurs ventes.

« Nous avons partagé notre expertise avec l'équipe de Libert Paints et l'avons soutenue à chaque étape du processus de transformation. Les résultats obtenus sont incroyables et ont rendu tout le monde heureux, tant en interne qu'en externe. »

Outils utilisés :





Numérisation, automatisation et intégration de toutes les plateformes existantes pour rendre l'information accessible à tous à tout moment

Mise en place d'une méthodologie standardisée et automatisée pour réduire l'emploi du temps global tout en augmentant l'efficacité et la productivité

Mise en place d'un processus de vente et de service traçable et contrôlable

Amélioration de la qualité du service et du traitement des réclamations des clients

« En partageant notre savoir-faire et notre expérience avec cette entreprise, nous avons pu aider Libert Paints à se développer, non seulement à court terme, mais aussi dans le futur. Nous pensons que seule une réflexion à long terme permettra à une entreprise de réussir à long terme. Du début à la fin et longtemps après, nous restons à l'écoute, nous surveillons les résultats et surtout... un simple coup de fil ou un e-mail suffit pour nous contacter. »

