

SUPPORTER annonce l'accompagnement des forces de vente de Tenesol pour dynamiser son processus de conquête de clientèle.

Soumis par redaction
26-04-2007

Le groupe Supporter, spécialiste des services d'assistance et de Relation Client, annonce l'accompagnement des forces de vente de Tenesol, spécialiste de l'électricité solaire photovoltaïque. Supporter met en place une équipe dédiée de quatre téléconseillers, qui ont pour mission de générer des rendez-vous clients.

Cette équipe est connectée à l'application SCAP (Supporter Customer Acquisition Program) pour permettre le pilotage en temps réel de la force de vente.

Ce Web Service constitue une aide au management précieuse : développé par Supporter, il permet de gérer un seul agenda pour toute la force de vente Tenesol, d'accéder selon ses droits, à toute l'information commerciale contenue dans la base de données Télémartketing :

Pour les équipes commerciales : accès à leurs agendas et aux fiches prospects.

Pour le management : accès à l'ensemble des agendas et au tableau de bord général d'activité.

Philippe Legal, Directeur Exécutif de Supporter déclare « nous sommes heureux de développer un service sur mesure pour Tenesol, et d'accompagner ainsi le développement de l'économie verte ».

Une démonstration du programme SCAP est à votre disposition sur simple demande à l'adresse e-mail ci-dessous : info@supporter.fr

www.supporter.fr
brigitte.mariescu@supporter.fr