

Télévente B2B

CONTEXTE

- Un distributeur de solutions télécoms a externalisé son cycle de vente à distance pour adresser efficacement les TPE et PME. Objectif : industrialiser la prospection téléphonique sortante et accroître le volume de nouveaux clients tout en simplifiant le parcours contractuel.

KPIs

- +1 700 nouveaux clients B2B par an
- Cycle de vente complet pris en charge à distance
- Taux de transformation optimisé via accompagnement personnalisé
- 100 % des signatures électroniques traitées via Sell & Sign

PÉRIMÈTRE OPÉRATIONNEL

- Appels sortants auprès des décideurs d'entreprise
- Présentation des offres (téléphonie fixe/mobile, Internet THD, sécurité)
- Élaboration de devis personnalisés
- Accompagnement jusqu'à la signature électronique via Sell & Sign
- Accès VPN sécurisé au système d'information client

ENJEUX


- Optimiser le taux de transformation sur la cible TPE/PME
- Réduire le cycle de vente grâce à la digitalisation du processus
- Assurer une conformité sécurisée des échanges commerciaux
- Garantir un discours homogène porté par des télévendeurs formés

APPROCHE SUR MESURE

- 1 Constitution d'une équipe dédiée à la télévente B2B
- 2 Formation continue sur les offres télécoms et techniques de closing
- 3 Script de vente optimisé et centré sur les besoins clients
- 4 Intégration fluide avec les outils clients pour devis et contrats



 www.advancia-teleservices.com

 26, rue Socrate - ZAC Khéreddine -
Le Kram 2015 - Tunis - Tunisie