



ORBIS CONSTRUCTIONONE Dynamics 365 pour l'engagement des CLIENTS

SOLUTION CRM pour l'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

ORBIS CONSTRUCTIONONE
Dynamics 365 for Customer Engagement



ORBIS CONSTRUCTIONONE

Les industries de la construction et de l'approvisionnement sont actuellement caractérisées par une croissance rapide. Cette tendance à la hausse devrait se poursuivre. Investir dans l'optimisation des processus et dans un développement plus rapide du marché sera non seulement rentable dans le climat économique actuel, mais permettra également de réagir plus rapidement dans les périodes difficiles.

Tant pour le commerce à plusieurs niveaux que pour la vente de projets de construction, des informations plus fiables et plus complètes sont nécessaires pour gérer les ventes de manière ciblée et efficace.

Vous devez également faire face à des **défis** croissants au quotidien :

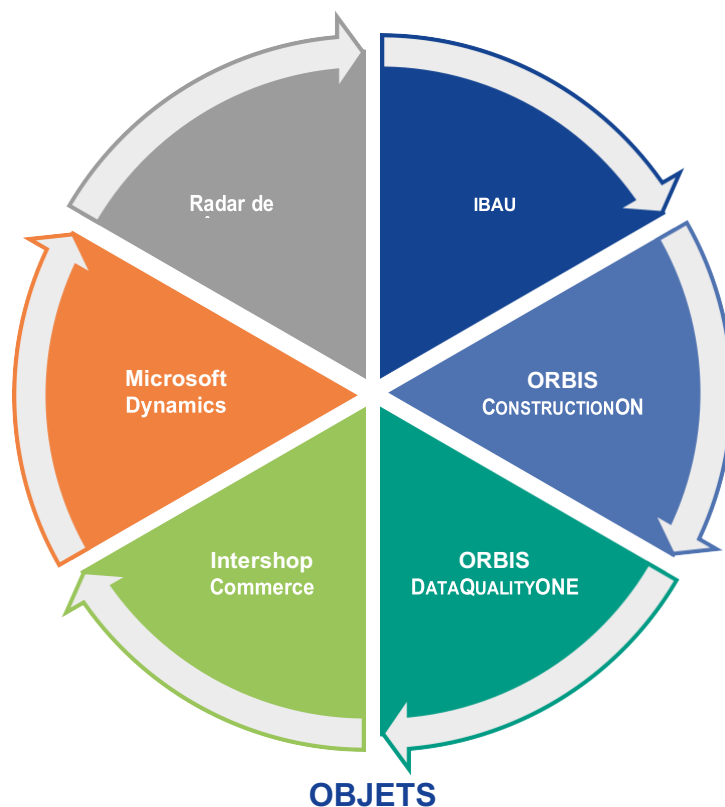
- ♦ Une internationalisation croissante
- ♦ Intensification de la concurrence
- ♦ Moins de différenciation des produits

- ♦ Pression sur les prix et les coûts
- ♦ Perte de marge
- ♦ Consolidation du marché
- ♦ Des structures décisionnelles complexes
- ♦ Approche différenciée des groupes cibles pour inclure le commerce spécialisé, le commerce de détail, les distributeurs, les artisans spécialisés, les transformateurs, les planificateurs et les architectes
- ♦ Demandes de renseignements et devis multiples

Ce sont autant de défis que votre équipe de vente ne peut maîtriser que si elle aborde le marché de manière organisée, optimisée et ciblée.

Notre solution industrielle ORBIS ConstructionONE répond exactement à cet objectif. Vous pouvez vous concentrer sur vos activités principales - le système vous soutiendra dans vos efforts.

CONSTRUCTION HUB - LE CENTRE DE DONNÉES DE VOS



NOS PARTENAIRES



CRM pour l'INDUSTRIE DES FOURNISSEURS DE LA CONSTRUCTION

Augmentez VOTRE potentiel !

Grâce au centre de construction prédéfini ORBIS, nous guidons tous les projets de construction potentiels à travers le processus de vente via diverses sources de données - du "nouveau hall philharmonique de l'Elbe" au "projet de logement standard". De cette façon, nous vous donnons la possibilité d'exploiter votre potentiel plus tôt que la concurrence.

Grâce à l'intégration standard de nos partenaires Building Radar et ibau, ainsi qu'à l'ajout éventuel d'autres sources d'appels d'offres, nous vous proposons une approche standardisée et, surtout, éprouvée par la pratique, pour concevoir votre processus de vente de manière ciblée.

"Depuis le premier entretien avec le maire concernant un projet de nouvelle construction jusqu'à la première commande de votre entreprise" - le processus complet est soutenu par le système qui vous donne des directives pour vos procédures de vente.

ORBIS ConstructionONE peut reconnaître un projet de construction avec un architecte ou un planificateur comme une "équipe gagnante", en comparant les données de gestion des relations avec les données de projets antérieurs réussis - l'intelligence artificielle pratique dans le processus de vente !

Renforcez votre réseau de vente en ne laissant rien au hasard et en vous laissant plutôt guider par les faits fournis par notre solution.

Comment gérer plus efficacement les ventes ?

Travaillez-vous déjà de manière orientée vers le potentiel et prenez-vous les bonnes mesures ?

Avez-vous déjà transformé de nouveaux clients en clients clés et en clients de croissance ?

Savez-vous quelles mesures et activités permettront d'élargir votre clientèle actuelle ?

Notre solution ORBIS ConstructionONE apporte des réponses claires et fiables aux questions ci-dessus.

Flexibilité et disponibilité

Les vendeurs n'ont plus besoin de rassembler des traces écrites de leur formation avant une visite de vente et ne doivent plus transporter de dossiers et de fichiers physiques.

Aujourd'hui, nous proposons le dossier de vente numérique, qui contient toutes les informations nécessaires dans un format semblable à celui de l'iPad et qui est accessible à tout moment, que vous ayez ou non une connexion Internet !

Motivation

Si nous obtenons une assistance solide, économisons du temps et de l'argent et prenons du plaisir dans le processus, nous pouvons faire beaucoup plus - d'excellentes lutions mènent à une motivation accrue, à l'adoption par les utilisateurs et à la qualité !

UN APERCU DES CLIENTS SATISFAITS



uponor



SANHA®

colt

Contacts

plus

Lee DABANY

Sales Consultant

Téléphone : +33 (0) 7 83 50 41 68

Courrier électronique : lee.dabany@orbis.fr



www.orbis.fr/fr/microsoft-by-orbis.html



www.linkedin.com/company/orbis-france

Mathieu WEIBEL

Sales Consultant

Téléphone : +33 (0) 6 49 13 36 03

Courrier électronique : mathieu.weibel@orbis.fr



Gold
Microsoft Partner



ORBIS France

7 rue de Dublin, 67300, SCHILTIGHEIM

Immeuble Ordinal, Rue des Chauffours, 95000, CERGY-PONTOISE

+33 (0) 3 88 33 33 70

Allemagne France Suisse AUTRICHE Pays-Bas USA Chine