

Gagnez 30 % de productivité :

6 tâches à optimiser pour vos commerciaux



Du constat à l'objectif

Avant



2 heures par jour

Productivité commerciale

C'est le temps moyen que les commerciaux consacrent à la vente par jour et donc à générer des opportunités pour votre entreprise.*

*HubSpot, 2023

Après



+1h53 par jour

Temps optimisé

Avec des méthodes efficaces et des outils bien intégrés, les commerciaux peuvent avoir jusqu'à +27% de temps à consacrer à la vente

**Gartner Seller Time Spend Assessment, 2024

Comment les faire gagner en productivité commerciale ?

Voici les solutions pour optimiser leur temps et ainsi se concentrer sur une chose : la vente.

Qualification des comptes

Aller chercher les informations, éplucher des pages web, fouiller aléatoirement sur LinkedIn... Mal organisées, ces tâches peuvent s'avérer réellement chronophages.

Comment les accompagner ?

Confier à l'équipe Marketing ou Sales Ops l'enrichissement du CRM.

Définissez les critères indispensables pour évaluer un compte.

Faire le tri dans le CRM en évaluant un compte. Le disqualifier si besoin.

L'outil à disposition



DropContact
Outil de recherche d'adresses email B2B.

Prospection

DropContact

Outil de recherche d'adresses email B2B.

Prospection