



TÉMOIGNAGES CLIENTS

“EasyBusiness est une pièce
essentielle de notre stratégie de
segmentation de marchés”

RACHID LASSED

Directeur Commercial AEM - Groupe Alphitan

Le Groupe Alphitan est l'union naturelle de deux métiers complémentaires en maintenance : l'électronique et la motorisation. C'est aujourd'hui **le spécialiste européen en maintenance de systèmes électriques et électroniques.**

La vocation du Groupe est de maintenir en condition opérationnelle les systèmes électroniques et électriques tournants utilisés par nos clients industriels, ferroviaires et aéronautiques. A ce jour, Le Groupe Alphitan est présent en France et en Allemagne sur 12 sites, dont 9 pôles de production. Son savoir-faire est déployé autour de 6 filiales répondant aux problématiques de clients les plus exigeants.



La filiale AEM est en charge de la maintenance industrielle des servomoteurs. AEM cible de nombreuses industries parmi lesquelles l'automobile, l'aéronautique, la papèterie ou l'agroalimentaire. **“EasyBusiness est l'une des pierres angulaires de notre stratégie commerciale. La solution nous permet de mieux segmenter notre territoire en identifiant nos marchés de prospection prioritaires”**, affirme Rachid Lassed, directeur commercial de la filiale.

En effet, avant chaque opération, les nombreux critères de sélection disponibles permettent de mesurer le volume d'entreprises cibles et de déduire le potentiel business d'un marché. “Grâce à EasyBusiness, nous sommes même en capacité de mettre en repoussoir nos clients. Cela nous permet de mesurer notre taux de pénétration en France et pour chacune de nos 9 zones commerciales,” confirme-t-il. “Nous disposons ainsi de toutes les informations nécessaires pour mieux prioriser nos actions”.

Par exemple, lors du 1er confinement, la solution a permis aux équipes commerciales d'AEM d'être agiles et de saisir les opportunités qui se présentaient. C'était notamment le cas pour l'Industrie Agroalimentaire, très sollicitée entre mars et juin 2020. “Nous avons pu mettre en place une opération commerciale efficace en quelques jours en identifiant les entreprises cœur de cible du secteur !” se réjouit Rachid Lassed.

Mais au-delà de l'aspect stratégiques, EasyBusiness accompagne également AEM sur l'exécution commerciale.

“EasyBusiness prémâche le travail et nous permet d'être immédiatement opérationnels. Nous avons la particularité d'adresser essentiellement les sites de production de plus de 20 salariés et les fonctions de directeur technique et responsable de la maintenance,” explique-t-il.

“Les exports nous permettent d'alimenter nos équipes commerciales en fichiers qualifiés. Quant au top 10 des entreprises de chaque marché, je les travaille en binôme avec le commercial en charge du compte. Tout le monde est gagnant.”

Enfin, compte-tenu de l'efficacité éprouvée d'EasyBusiness sur le territoire national, “notre prochaine étape consiste à adresser de nouveaux marchés internationaux en utilisant la même méthode : Suisse, Belgique, Allemagne, Italie, Espagne !” conclut Rachid Lassed. Affaire à suivre...

