



TÉMOIGNAGES CLIENTS

“La solution de marketing digital que fournit Kompass, permet à nos commerciaux de s’adresser à des leads qualifiés.”

CONSTANTIN MOORTGAT

Chargé du marketing, de l’acquisition de nouveaux clients et des outils de gestion interne

La société Moortgat est une entreprise familiale fondée en 1996. C'est aujourd'hui une PME d'une quarantaine de personnes qui propose des formations pour les cadres dirigeants dans le domaine du management d'équipe, du leadership, de la prise de parole en public et de la gestion du stress. Leurs principaux clients sont des grandes entreprises, des ETI, mais également des startups dans tous les secteurs d'activité.

Depuis 25 ans, l'entreprise transmet le savoir au travers des formations en présentiel, couplées depuis une dizaine d'années à celles sur le digital. En effet, Moortgat propose des modules en ligne aussi bien sur mesure que sur étagères avec un large catalogue d'une trentaine de formations asynchrone. L'entreprise travaille sur la digitalisation du savoir de ses clients pour proposer l'apprentissage le plus adéquate aux besoins de ces derniers. Le cœur de cible de Moortgat est le « blended learning » : des formations en présentiel couplées à celles en ligne. Leur but est de favoriser la pédagogie inversée.

Kompass accompagne l'entreprise depuis ses débuts et a su s'adapter à ses besoins. En effet, Moortgat a testé les différentes solutions proposées par Kompass selon ses besoins, son budget et ses objectifs business. Moortgat utilise aujourd'hui la solution digitale de Kompass ce qui lui permet d'avoir une audience ciblée sur son site et des leads qualifiés.

Moortgat est attaché au climat de confiance qui s'est instauré entre nos deux sociétés. L'entreprise apprécie le conseil, la formation et l'accompagnement que Kompass leur fournit.



“ Notre chargé de compte avec qui nous travaillons est toujours à l'écoute, disponible pour échanger sur nos problématiques et toujours prêt à nous aider sur différentes problématiques techniques ou business. Aujourd'hui, 80% du trafic de notre site web est généré par la solution digitale de Kompass, qui est un réel gain de temps pour nous. Nous fournissons les thématiques et Kompass s'occupe du reste ! ”

Moortgat est convaincu des bénéfices de la solution de marketing digital que nous leur fournissons. Grâce à elle, leur chiffre d'affaires a fortement progressé. L'entreprise obtient une audience et des leads qualifiés et réellement intéressés par les formations qu'ils proposent.

Les leads générés par la solution digitale de Kompass sont reçus sur le site internet de Moortgat, ensuite envoyés dans le CRM utilisé par l'entreprise pour être redistribués en fonction des commerciaux et des zones géographiques.

“ Le point fort des leads que nous recevons par Kompass permet à nos commerciaux d'avoir un taux de transformation important et d'atteindre leurs objectifs annuels ! ”

Concrètement, grâce aux appels entrants générés par la solution Kompass, Moortgat a multiplié son chiffre d'affaire par 6 entre 2019 et 2020, malgré le confinement. La solution a continué de porter ses fruits car l'entreprise a vu son chiffre d'affaire se multiplier par 8 l'année suivante. Le retour sur investissement a été important vis-à-vis du budget investi dans la solution de Kompass (ROI environ égal à 920%).

“ Kompass a su nous accompagner depuis toutes ces années grâce à la capacité de conseils et d'écoute de ses équipes, mais également grâce à une mise en œuvre rapide et efficace de notre projet. Grâce à l'accompagnement de notre chargé de clientèle, nous avons pu gérer facilement la partie technique et mis en place un process interne efficace pour le traitement des leads ” conclut Constantin Moortgat.

