

Systeme de gestion de l'équipe commerciale et de la relation client d'une startup

Audrey Voltz

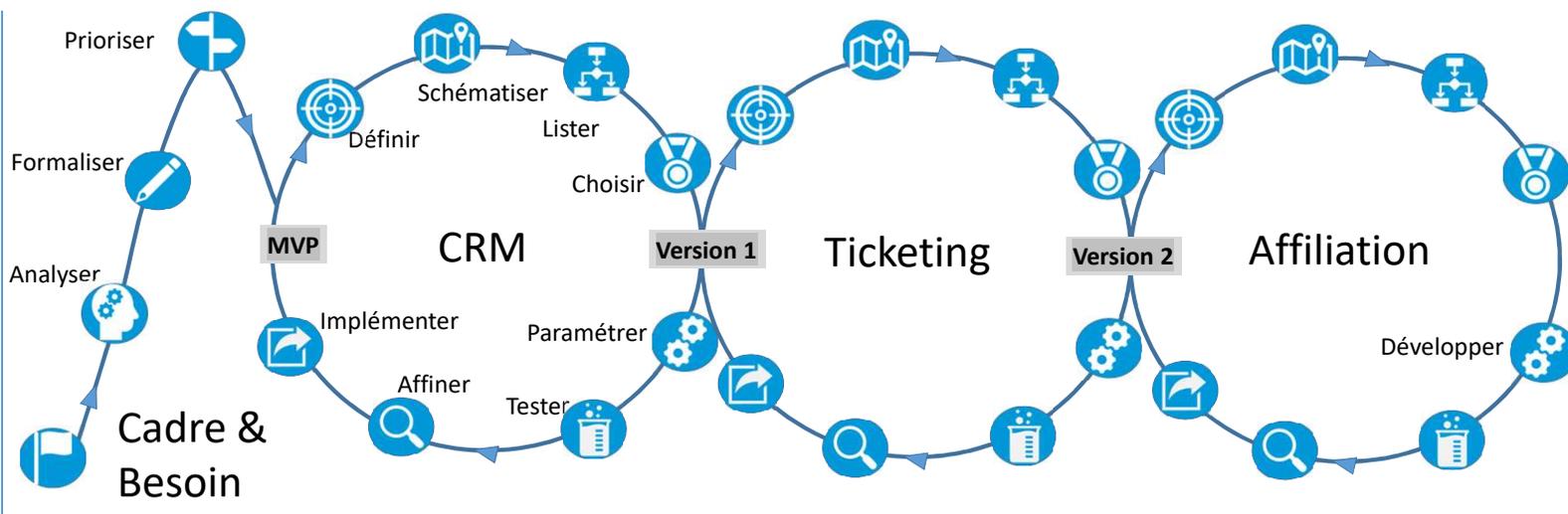
Contexte

La startup E200 se doit de consolider son modèle d'affaires et de générer de la croissance. Pour ce faire, sa nouvelle entité Forteresse, spécialisée dans la cybersécurité, doit se doter d'une solution de gestion de la relation client et de management de l'équipe commerciale.

Problématique

Comment définir et implémenter une solution opérationnelle, ancrée sur les processus métiers, permettant une gestion fine de la relation client et de l'équipe commerciale? Celle-ci devant être dimensionnée pour une startup et scalable pour une PME.

Démarche inspirée des principes Agiles



Solution



Facteurs clés de succès

- Compréhension du métier
- Écoute
- Adaptabilité
- Pragmatisme
- Efficacité
- Scalabilité

Technologies

