

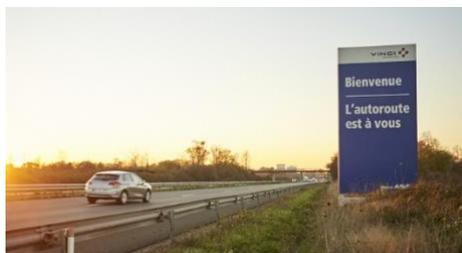
Augmenter la vente de badges télépéage pour les professionnels Orienter la prospection vers des comptes à plus forte valeur ajoutée

Vinci Autoroutes propose des solutions qui facilitent la gestion des flottes des entreprises au travers de son entité ULYS, qui gère les services de mobilité.

Un fichier vieillissant ne permettait plus aux commerciaux de prospecter efficacement. De nombreuses données étaient inexploitable car obsolètes ou erronées. Le temps alloué à la recherche et à la qualification représentait un temps considérable pour la société.

Afin d'améliorer l'efficacité des commerciaux, les équipes Professional Services de Sparklane ont intégré dans Predict les données AAA permettant de cibler les sociétés disposant de flottes de plus de 50 véhicules.

Cette donnée permet aujourd'hui aux équipes ULYS d'optimiser le temps de prospection et de se concentrer sur les comptes à forte valeur ajoutée.



A propos de Vinci Autoroutes et ULYS

- 4 500 km d'autoroute
- 5 800 salariés
- www.vinci-autoroutes.com/fr

Concessionnaire de l'État et partenaire des collectivités territoriales, VINCI Autoroutes dessert en France 10 régions, 45 départements, 14 métropoles, plus d'une centaine de villes de plus de 10 000 habitants et des milliers de communes rurales situées à proximité de son réseau concédé, long de 4 443 km.

Créé à l'été 2018, ULYS est la marque 100% digitale de VINCI Autoroutes qui enrichit l'expérience du voyage sur autoroute et propose des solutions de mobilités aux particuliers comme aux entreprises.

Objectifs de ULYS by Vinci Autoroutes :

- Optimiser le temps de prospection des commerciaux
- Bénéficier d'une base de prospection qualitative et mise à jour en continue
- Cibler les comptes disposant de flottes de plus de 50 véhicules

Solution retenue :

- Déploiement de la solution Predict pour les commerciaux
- Import des données AAA
- Création de listes de prospection scorées avec les sociétés disposants de flottes de plus de 50 véhicules

Bénéfices clients :

- Gain de temps grâce à la qualité des informations sociétés et des signaux d'affaires
- Augmentation du nombre de rendez-vous grâce aux comptes recommandés par Predict

*“C'est une collaboration qui a parfaitement fonctionné et dont nous sommes très satisfaits.
C'est un réel gain de temps et de productivité pour notre équipe commerciale.”*

Olivier CASSASSOLLES
Directeur Commercial

Délai de déploiement :

- Donnée AAA et listes de prospection déployées en 2 semaines

Chiffres clés :

- Un gain de 10h/semaine et amélioration de 30% du nombre de rendez-vous