



FLASHÉZ
POUR
EN SAVOIR +

L'ACTUALITÉ DES EXPERTS LB Développement



Laurent Robillard, Directeur de LB Développement.

Prospection téléphonique Et si vous misiez sur l'insourcing version LB?

Entre externaliser sa prospection téléphonique ou la confier à ses commerciaux, une autre voie se dessine : l'insourcing LB.

Au moment où tout est "time to market" pour faire décoller l'activité, se pose chez nos clients, la délicate question de la prospection et de son organisation.

- Ah oui mais...la prospection... :
- Les commerciaux n'aiment pas ça, Ils n'en font pas...
- les commerciaux n'ont pas le temps d'en faire et/ou ils n'ont pas le savoir-faire...

Lorsque l'on décide de mettre l'accent sur la prospection pour "nourrir" les commerciaux, se pose la question de la mise en place d'une cellule de téléprospection en interne ou en externe. A mi-chemin, l'insourcing met le curseur au bon endroit et s'avère être un compromis très qualitatif.

Pourquoi ? L'insourcing offre tous les avantages de l'outsourcing, c'est-à-dire disposer d'une équipe d'experts tout en se désengageant de la partie gestion des RH. A cela s'ajoute des prises de rendez-vous nécessitant une parfaite coordination avec l'équipe commerciale en interne. Sans oublier des notions de confidentialité qui peuvent rendre frileux un manager à l'idée de voir des informations s'échapper des murs de l'entreprise. Avec l'insourcing, la confidentialité et la sécurité des bases de données sont respectées.

Les avantages de l'insourcing :

- Oublier les inconvénients du management et de sa gestion : nous prenons en charge la sélection des profils, le recrutement, la formation initiale, la planification de l'activité et ses fluctuations, le turn-over, l'absentéisme et les risques induits.
 - Le chargé de développement est un professionnel de la prise de contact en B to B au téléphone, formé et expérimenté. Il a une parfaite connaissance du contexte de l'entreprise, il s'en approprie la culture, la connaissance des produits ou des services.
 - La proximité de la société avec le chargé de développement lui permet de bénéficier de conseils, d'encouragements, de formations produits, au sein de l'écosystème du client. Cette proximité améliore la finesse de sa prospection, la qualité des leads et renforce sa motivation.
 - L'organisation logistique est facilitée, la sécurité aussi...
 - Un point quotidien et/ou hebdo assure au plus près le suivi de la mission. Points sur les résultats, ajustements, amélioration des process, retour d'infos, veille et visibilité sur le secteur vont contribuer à l'amélioration de la qualité sur la durée. Pour résumer : l'insourcing, c'est bénéficier de tous les avantages d'une cellule experte dédiée à la prospection, mais "à la maison" !
- Parlons-en : Nos consultants se tiennent à votre disposition.



Laurent ROBILLARD 0590 81 03 25
laurent.robillard@lboutremer.com
www.lboutremer.com

Conseil – Formation – Recrutement - Centre d'appels