



ManpowerGroup
Solutions

BUSINESS CASE ENFINITY



External Sales Force Solutions

L'équipe de vente d'Enfinity réussit à changer de cap grâce à l'outsourcing.

POINT DE DÉPART

- La focalisation des ventes se modifie de manière radicale suite à la nouvelle législation
- Enfinity a besoin d'account managers expérimentés et disponibles rapidement
- La flexibilité est impérative pour suivre parfaitement les évolutions du marché

NOTRE SOLUTION

Solution totale pour la constitution et la gestion de la nouvelle équipe de vente et la mise en place d'un call center pour la génération de leads : recrutement, training, coaching, CRM, suivi, etc.

RÉSULTATS

- Démarrage rapide et croissance des activités de vente dans le segment des PME
- Gain d'efficacité grâce à un encadrement professionnel et l'utilisation d'outils éprouvés (notamment CRM)
- Continuité et flexibilité
- Plus de temps pour le core business

« Sans ManpowerGroup Solutions, aurions-nous pu réussir le passage vers le marché des PME? Oui, mais sûrement pas aussi vite, ni avec autant de flexibilité. »

La vente de grandes installations avait le vent en poupe chez le spécialiste de l'énergie solaire Enfinity. Mais les changements drastiques intervenus dans la législation sur les subsides sont venus obliger l'entreprise d'électricité verte à se concentrer sur les clients de tailles moyenne et petite. En tant qu'organisation de vente, comment réussit-on à passer en un tournemain à un autre segment du marché ? Grâce à l'outsourcing, témoigne Christophe Vanopbroeke, Head of Belgium & France chez Enfinity.

Demandé de toute urgence : équipe de vente pour démarrage rapide

« Lorsque les changements dans la législation nous ont contraints à arrêter le développement de projets à grande échelle en Flandre, nos account managers n'étaient pas prêts pour le passage à la vente de projets à petite échelle, sur le

marché des PME. Nous avons très vite compris que nous devions engager une nouvelle équipe de vente avec une autre focalisation. Le choix de ManpowerGroup Solutions était pour ainsi dire évident. L'un de nos distributeurs avait déjà connu une collaboration fructueuse avec eux et, à ce moment-là, nous sous-traitions déjà la génération de leads à leur division Contact Center. Très vite, il est apparu que notre choix était le bon. ManpowerGroup Solutions a eu besoin d'à peine trois mois pour recruter de nouveaux account managers et déployer une approche et un encadrement bien étayés. Nous n'y serions pas parvenus aussi rapidement avec notre propre personnel et nos propres moyens. »

Travailler plus efficacement avec les outils et un soutien adéquat

« Nous avons immédiatement conclu des accords clairs. ManpowerGroup Solutions dirigeait ses account managers au

niveau de l'administration et du sales coaching, tandis qu'Enfinity veillait au support technique et opérationnel. Par exemple, nous sommes restés responsables des dessins et calculs. Coaching et training, mais aussi laptop et smartphone ont été prévus par ManpowerGroup Solutions. Incontestablement, l'outil qui nous a le plus aidés à avancer est Salesforce.com. ManpowerGroup Solutions a d'abord implémenté cette application CRM pour suivre les comptes PME. Mais nous en étions tellement satisfaits que nous nous sommes très rapidement mis à utiliser l'outil pour nos autres segments. »

Sous-traiter sans perdre le contrôle

« Un nouveau projet demande une évaluation et une adaptation constantes, et ManpowerGroup Solutions nous a toujours suivis à cet égard. Nous nous réunissions régulièrement pour évaluer les jalons posés et adapter les objectifs. Nos objectifs sont-ils réalisables ? Comment peut-on encore les améliorer ? Combien dépensons-nous

et quel contrôle voulons-nous encore conserver ? Nous réfléchissions en toute ouverture, mais Enfinity avait toujours le dernier mot. Cette capacité d'écoute de ManpowerGroup Solutions était cruciale pour la réussite. En nous remettant nous-mêmes constamment en question, nous avons gagné en flexibilité et la productivité des account managers s'en est retrouvée accrue. »

La solution idéale pour le lancement d'un projet

« A l'avenir, Enfinity optera encore certainement pour l'outsourcing. C'est la solution idéale pour mettre rapidement un projet en place. Sans ManpowerGroup Solutions, nous aurions sans doute bien réalisé le passage au marché des PME, mais sans les mêmes outils ni le même encadrement, le changement nous aurait certainement pris plus de temps. Et n'oubliez pas que pendant tout ce temps, les account managers sont restés sur le payroll de ManpowerGroup Solutions. Dans un marché qui évolue aussi rapidement que le nôtre, un effectif du personnel flexible n'est vraiment pas un luxe superflu. »

FACTEURS DE SUCCÈS CRITIQUES

- Recrutement rapide d'une équipe de vente expérimentée
- Encadrement professionnel des « ambassadors »
- Collaboration rationalisée entre les équipes du contact center et des ventes de ManpowerGroup Solutions
- Intégration de l'application CRM pour un suivi et un rapportage plus efficaces
- Evaluation et adaptation permanentes
- Capacité d'écoute et communication ouverte
- Expérience au niveau du project management

AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES

- Pas de pression supplémentaire sur la charge salariale : les collaborateurs figurent sur le payroll de ManpowerGroup Solutions
- Conservation du contrôle grâce à une concertation permanente
- Facturation transparente
- Flexibilité et sécurité de l'emploi pour les collaborateurs des ventes grâce aux différents projets « Sales Force » de ManpowerGroup Solutions

« A l'avenir, Enfinity optera encore certainement pour l'outsourcing. C'est la solution idéale pour mettre rapidement un projet en place. »

Concernant Enfinity

Enfinity est leader sur le marché belge et se classe parmi les dix principaux acteurs au niveau mondial en matière d'énergie solaire. L'entreprise déploie des projets en Belgique et à l'étranger et vend des panneaux et des installations solaires à des particuliers, des entreprises et des investisseurs. En plus de son siège social situé à Waregem, Enfinity possède d'autres établissements en Europe, en Asie et en Amérique. www.enfinity.be



ManpowerGroup Solutions est depuis 20 ans déjà une référence en matière de solutions d'outsourcing « people based » développées sur mesure. Cette filiale à la croissance rapide de ManpowerGroup se charge de l'intégralité ou d'une partie de la gestion des activités, services ou projets que les entreprises ne considèrent pas comme leur core business. ManpowerGroup Solutions conclut à cette fin un engagement de résultat avec ses clients afin de rationaliser les services, l'effectif du personnel et les processus de travail. Le résultat de cet engagement ? Davantage de temps pour le core business, une plus grande continuité, une qualité supérieure et des réductions des coûts démontrables. Tout ceci représente plus de 600 experts ou « ambassadeurs » actifs chez des clients de secteurs très variés.

BUSINESS CASE ENFINITY

FOCUSING ON YOUR CORE BUSINESS IS HUMANLY POSSIBLE.



ManpowerGroup Solutions
Av. Des Communautés 110
1200 Bruxelles - Belgique
T +32 (0)2 289 66 80
info@manpowergroupsolutions.be
www.manpowergroupsolutions.be

