

### Le Groupe Salti optimise ses outils d'aide à la vente grâce aux options de tracking de Sarbacane

Hem, le 20 mai 2010 – Salti, groupe français spécialisé dans la location de matériel BTP et industriel à destination des professionnels utilise depuis deux ans la solution d'e-mailing Sarbacane pour renforcer ses outils d'aide à la vente et ainsi relancer certains contacts spécifiques.

#### Un nombre de contacts en constante augmentation

Depuis deux ans, la société Salti a décidé d'ajouter à sa stratégie commerciale l'e-mailing comme moyen de communication pour toucher de manière plus directe sa base de contacts composée de clients, contacts commerciaux et de prospects issus d'achat ou de location de base de données.

Arnaud Debersee, Chargé de Communication du groupe Salti explique : « *Nous récoltons nos adresses à l'aide de notre listing clients et aussi par le biais des contacts de nos commerciaux. Mais dans un souci de développer nos activités, nous avons voulu accroître notre base de données afin d'aider notre force de vente à développer leur chiffre d'affaires. Nous avons ainsi choisi de renouveler notre confiance à Sarbacane en passant par le Service de Routage Professionnel afin d'acheminer nos messages à un plus grand nombre de destinataires tout en gardant les mêmes niveaux de délivrabilité et de qualité des outils de tracking qu'auparavant* ».

#### Une prise de parole mensuelle



La newsletter Groupe SALTi - Mars 2010

**DEVELOPPEMENT DURABLE**  
Découvrez **e.CUT**  
LE PREMIER DISQUE ECOLOGIQUE !  
149 € le disque 300 mm Béton Granit  
En savoir plus Je suis intéressé

**LE CHIFFRE DU MOIS**  
30,57 km  
C'est la hauteur totale de l'ensemble des nacelles du Groupe SALTi !

**FLASH SECURITE**  
Le Groupe SALTi vient d'obtenir la certification MASE visant à améliorer la sécurité au sein de l'entreprise...  
En savoir plus

**NOUVELLE AGENCE**  
Toujours plus proche de vous, le Groupe SALTi est maintenant présent à Cambrai !  
**CAMBRAI**  
En savoir plus Toutes nos agences

**LE GROUPE SALTi**  
- 22 agences en France  
- 320 collaborateurs  
- 48 M d'€ de CA en 2009  
- 600 références de matériels  
- 4 métiers spécifiques:  
Matériel pour le BTP et l'industrie, Elevation de personnes, Fraiseuse, Scieuse, Energie, Tranchage

**REPORTAGE CHANTIER**  
Aujourd'hui, nous partons du côté de l'agence de Nice...  
Voir le reportage

0810 075 075 www.salti.fr

Une newsletter mensuelle est ainsi envoyée à l'ensemble de la base qui a pour but de fidéliser les clients existants en les informant « *de la vie de la société : ouverture d'une nouvelle agence, chantier couvert par Salti, focus sur la sécurité, nouveaux produits, etc.* », ajoute Arnaud Debersee.

Cette newsletter est également envoyée à une liste de prospects lorsque celle-ci intègre plus d'informations au sujet des nouveaux produits, et complète un dispositif de prospection e-mailing également mis en place avec Sarbacane.

## L'e-mailing, une aide à la relance

Les résultats obtenus suite aux envois permettent aux équipes commerciales de Salti d'effectuer de la surpression téléphonique en fonction de critères de relances établis au préalable, comme le souligne Arnaud Debersee : « Avec le suivi comportemental de Sarbacane nous pouvons relancer des opérations commerciales très ciblées sur les ouvreurs et cliqueurs des campagnes, et nos équipes commerciales sont informées des contacts ayant consulté notre newsletter ».

Avec un taux d'ouverture moyen de 20 %, les équipes commerciales de Salti ont ainsi de quoi développer leur portefeuille client.



**Sarbacane Software**

*“ L'exemple de Salti démontre une nouvelle facette de l'e-mailing qui est un outil d'aide à la vente à part entière. En complément d'informer de manière directe, le suivi comportemental facilite la relance commerciale effectuée par la force de vente et l'aide à être plus réactif”.*

Plus d'informations sur le logiciel Sarbacane : [www.sarbacane.com](http://www.sarbacane.com)

Le suivi comportemental est une option incluse dans les packs Tracking et Premium de Sarbacane. Elle permet de suivre le comportement de chaque destinataire : taux d'ouvertures, taux de clics, géolocalisation, taux de réactivité, etc.

### A Propos de Sarbacane Software :

Créé en 2001 et édité par la société Sarbacane software, filiale du groupe GOTO Software, le logiciel e-mailing Sarbacane est devenu l'une des solutions incontournables du marché en France avec plus de 12 000 clients utilisateurs. Simplicité, confort d'utilisation et intuitivité sont des termes qui caractérisent Sarbacane.

La troisième génération du logiciel, lancée en mars 2008, a été adoptée par plus de 4 300 clients, dont 60 % d'entre eux utilisent le Service de Routage Professionnel (SRP), une plateforme d'envoi haute disponibilité. En 2009, Sarbacane Software a enrichi son offre en lançant un studio graphique, Sarbacane Studio, afin d'aider ses clients à composer des messages plus dynamiques.

Sarbacane Software compte aujourd'hui environ 20 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires en 2009 de 2.4M d'euros, en croissance de 60% par rapport à 2008. La société ambitionne la réalisation d'un chiffre de 3.5M d'euros pour 2010.