

TEMOIGNAGE CLIENT

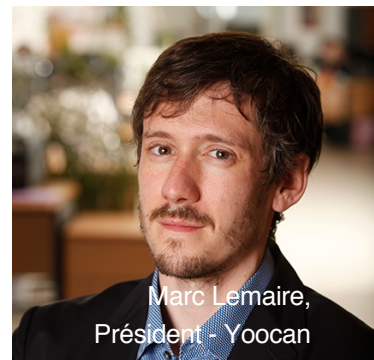
Yoocon Move pour Coyote : Gérer les outils de stratégie commerciale en toute autonomie

Les équipes commerciales de Coyote étant déployées dans toute la France, la direction de l'entreprise souhaitait disposer d'une solution pour synthétiser l'ensemble de leurs remontées terrain, tout en leur donnant accès à des outils normés et faciles à utiliser.

Personnalisée en fonction d'un cahier des charges détaillé et exigeant, l'application Yoocon Move permet aux managers de Coyote de gérer de façon autonome le fichier client, le catalogue produit, le contenu du rapport à saisir par les commerciaux, ainsi que leurs statistiques hebdomadaires, mensuelles ou éventuelles, groupées sous forme de rapports.

Les informations stratégiques des équipes commerciales de l'entreprise sont maintenant compilées rapidement, en évitant tout déplacement inutile.

« Après avoir échangé longuement avec les équipes de Coyote afin de bien cerner leurs besoins, il nous est apparu qu'une fois personnalisée, notre nouvelle application Yoocon Move pourrait tout à fait répondre à leur cahier des charges », explique Marc Lemaire, Président de Yoocon. *« Ainsi, Yoocon Move pour Coyote est compatible Windows, son installation étant extrêmement simple grâce à un tutoriel photo. Les commerciaux ont ensuite accès à un catalogue produit indiquant la disponibilité par enseigne, afin de simplifier la saisie des rapports. Par ailleurs, Yoocon Move pour Coyote propose également des outils d'aide à la décision aux équipes commerciales qui le souhaitent. »*



Marc Lemaire,
Président - Yoocon



Cédric Tantot
Chef des Ventes Coyote France

« Chaque semaine, je compile toutes les données recueillies sur le terrain par nos commerciaux, pour établir un rapport hebdomadaire rassemblant des informations sur la visibilité de nos gammes de produit en magasins (présence, rupture, prix de vente...), ainsi que des données plus marginales (suivi des campagnes commerciales, des formations, récupération des outils d'aide à la vente...) » explique Cédric Tantot, Chef des Ventes chez Coyote France. *« Avec Yoocon Move pour Coyote, les équipes de*

Contact presse

Yoocan ont prouvé qu'elles avaient parfaitement saisi notre demande : d'une part, pouvoir récupérer l'ensemble de ces données sans se déplacer et d'autre part, avoir une autonomie sur les rapports saisis et sur les statistiques générées. »

A propos de Yoocan

Depuis 1997, Yoocan propose des solutions à l'ensemble des besoins informatiques des entreprises. Société à taille humaine rassemblant une quarantaine de professionnels motivés, Yoocan est dirigée par Eric Lemaire, fondateur de l'entreprise, et ses deux frères François et Marc Lemaire, respectivement Directeur Technique et Président.

Les solutions développées par Yoocan ont permis à de nombreuses entreprises d'atteindre les objectifs qu'elles s'étaient fixés. Par exemple : Qualit'EnR a augmenté sa productivité de 50%, Babilou gère aujourd'hui 550 crèches et 11500 enfants et les équipes de BBGR peuvent maintenant saisir des dizaines de milliers de rapport facilement et rapidement.