

La présente information donnée à titre indicatif est un communiqué de presse diffusé à l'attention des journalistes et ne saurait constituer une publicité, ni une offre d'achat ou de vente.

11 février 2009

Actebis était présent au salon IT-Partners les 3 & 4 février 2009 à Disneyland Resort, Paris

Pour cette quatrième édition, Actebis a apporté une bouffée d'air frais sur ce salon professionnel tant fréquenté au travers d'un thème innovant et actuel. Grâce à une forte visibilité et à un stand très différent, Actebis a su se démarquer et créer l'unanimité auprès des clients et des autres exposants. La configuration en Open Space permettait une plus grande liberté de circulation aux clients, tout en leur permettant de consulter le site Actebis sur le salon.

L'équipe commerciale était largement représentée sur les deux jours du salon. La force commerciale terrain d'Actebis est venue tout spécialement de province pour rencontrer ses clients : Pascale Pernot de Bordeaux, Jean-Claude Bergier, Patrice Leray et Catherine Quessard de Nantes et Hervé Esposito de Lyon. Les clients ont honorés tous les rendez-vous qu'ils avaient pris sur le salon.

Le succès a été total puisque près de 900 revendeurs sont venus visiter le stand Actebis. Un certain nombre de clients potentiels se sont également renseignés sur les ouvertures de comptes chez Actebis en demandant des informations sur le transport et les conditions. Dans l'ensemble, les clients sont satisfaits du site internet qu'ils trouvent très clair, visible et ergonomique. La recherche des produits et des promotions est également appréciée, le moteur de recherche des consommables et des licences étant lui-même souvent consulté.

Un des plus de cette édition était la création d'un espace financement qui a permis aux clients de poser toutes les questions qu'ils souhaitaient sur les encours et les différentes solutions proposées par Actebis. Ce pool finances a été pris d'assaut et ne manquera pas d'être intégré à l'IT Partners 2010. Le service Crédit, ainsi que la Direction d'Actebis, étudient des solutions afin d'améliorer l'encours de leurs clients.

Jérôme de Goué, Directeur Commercial chez Actebis, a beaucoup apprécié la franchise des clients et souhaite leur faire part de son engagement dans l'amélioration de l'accueil téléphonique, la réactivité quant à l'ouverture des comptes et la disponibilité des commerciaux.

Nos partenaires :



A propos d'Actebis

Grossiste en produits informatique, Actebis France est une filiale d'ARQUES Industrie AG et occupe une place de leader sur le marché français avec une surface de stockage à 24 000 m², installée près de toutes les plateformes logistiques (Géodis et TNT), pour mieux répondre aux besoins des clients. Equipé des dernières technologies et sa plus grande capacité de réception, il permettra d'acheminer plus rapidement et plus efficacement les commandes. La société dispose d'une équipe commerciale sédentaire et terrain organisée par région - Nord et Est, Bretagne, Rhône Alpes, Sud Ouest, Provence Alpes Côte d'Azur et son siège en Île de France - qui apportent plus de proximité, plus de réactivité et plus de dialogue. La gamme s'étend sur plusieurs familles de produits : internet, multimédia, TV, PC, serveurs, navigation, périphériques, stockage, réseaux, logiciels, composants, consommables. Ces solutions sont distribuées auprès des PME-PMI, des Collectivités, des Administrations, des Professions Libérales et des Particuliers par le biais de revendeurs de proximité, de la grande distribution spécialisée, de «corporate dealers », de spécialistes en distribution de consommables, du e-commerce, d'assembleurs et de VAR-SSII.

Le Comptoir permet d'ouvrir un compte en moins de 5 minutes. Les nouveaux clients peuvent ainsi recevoir leurs produits immédiatement.

Contact

Sandra Briard - Service communication - Tél. : 0825 74 24 24 poste 7566
E-mail : sbriard@actebis.fr