

Premium Contact fait évoluer sa plate-forme de détection de projets et de veille commerciale DCI

DCI joue la carte de la prospection commerciale directe et de l'information informatique à valeur ajoutée

Premium Contact, spécialiste de la mise en relation sur les marchés de l'informatique, renforce son offre DCI, une plate-forme d'information web permettant aux fournisseurs d'être mis en relation directe avec les donneurs d'ordres pour développer de nouvelles opportunités d'affaire. DCI permet aux entreprises d'accéder aisément à des opportunités commerciales qualifiées en se basant sur une information à forte valeur ajoutée (présentation de nouveaux projets, description complète des profils des donneurs d'ordre, cartographie régionale des donneurs d'ordres, etc.). Ces informations émanent directement des donneurs d'ordre qui présentent leurs organisations et leur centre d'intérêts.

Parmi les évolutions de cette nouvelle version de DCI se distinguent notamment :

- Une cartographie complète des sociétés interrogées (donneurs d'ordres).
Au delà des projets annoncés et des informations générales de la société, les fournisseurs pourront visualiser l'historique des projets réalisés et donc mieux comprendre les attentes des donneurs d'ordre. Cet aperçu de l'historique leur permettra de détecter d'éventuelles nouvelles opportunités pas encore exprimées.
- Une nouvelle interface www.prospectioncommercialeDCI.com
Conçue sur l'extranet client, cette nouvelle interface rend l'application plus intuitive et accessible (moteur de recherche optimisé, gestion des profils...).
- Une nouvelle recherche par filtres et un accès à des informations comportementales
Au delà de l'accès simplifié à des informations très ciblées, grâce à l'utilisation de filtres de sélection personnalisables, un travail de fond a été réalisé sur le type d'informations renseignées. Une étude « comportementale » a notamment été menée sur les entreprises répertoriées. L'utilisateur de la plate-forme DCI peut donc rapidement analyser les tendances d'achats des donneurs d'ordres.
- Une base de données répertoriant désormais plus de 60 000 donneurs d'ordres
Enfin, un enrichissement significatif de la base de données DCI a été réalisé. A ce jour, plus de 60 000 sociétés sont référencées sur la plate-forme. Cela positionne DCI comme la plate-forme de mise en relation spécialisée sur les métiers de l'industrie et du B2B la plus complète du marché.

Bertrand PORTE, Directeur Général de Premium Contact : « DCI permet aux fournisseurs des secteurs de l'IT d'accéder à une plate-forme de prospection commerciale directe. Les fournisseurs peuvent alors contacter le bon interlocuteur, accéder à de nouveaux marchés ou répondre à des opportunités qualifiées. Cette plate-forme vient donc compléter les dispositifs commerciaux traditionnellement utilisés et accroître significativement les performances commerciales des entreprises. »

L'accès à la plate-forme DCI s'effectue sous forme d'abonnement à partir de 2000 euros.