



**MERISANT FÉDÈRE SES ÉQUIPES  
AUTOUR DE L'OUTIL CRM SFA  
SOLV<sup>®</sup> DE B&B MARKET**



Paris, le 3 mai 2010

Depuis mars 2009, le groupe MERISANT a équipé sa force de vente et sa direction commerciale de la solution CRM SFA SOLV<sup>®</sup>. Retour sur la collaboration B&B Market / Merisant avec Sonia Bost, Responsable Partenariats Merisant.

Chez Merisant, les outils doivent s'adapter à l'activité du vendeur. B&B Market avec sa suite logicielle répond entièrement à cette vision. L'utilisation de SOLV<sup>®</sup>, outil complet d'aide à la vente, associée au support client fourni par B&B Market, aide chaque jour les commerciaux à optimiser leur productivité sur le terrain.

**La nécessité d'équiper la force de vente d'un outil au plus près des besoins inhérents à l'activité**

Etre équipé d'une solution de gestion de l'activité commerciale s'avère indispensable à la bonne marche de la force de vente. B&B Market a su répondre aux spécificités de la société Merisant. Le progiciel CRM SOLV<sup>®</sup> est un outil souple et intégré, permettant, avec la messagerie, de fournir 99% de ce dont les commerciaux ont besoin pour mener à bien leur activité.

Sonia Bost, responsable Partenariats au sein de Merisant déclare en effet que *«B&B Market répond à nos besoins avec SOLV<sup>®</sup> car c'est un outil au plus proche de la situation réelle, et qui permet d'optimiser une visite en magasin, c'est-à-dire : tout d'abord comment j'organise ma tournée (grâce à l'agenda et à mon portefeuille clients), pourquoi je me rends en magasin (en fonction des objectifs, des promos, des alertes, etc.) puis je réalise la visite et enfin je fais mon compte rendu de visite. SOLV<sup>®</sup> répond à cette nécessité et est un outil flexible. Nous pouvons notamment effectuer des mises à jour de façon transparente pour le vendeur. Autre point également très important pour nous, SOLV<sup>®</sup> permet l'intégration des données datasharing.»*

**Les bénéfices retirés de la collaboration**

Sonia Bost indique qu' *«en faisant le choix de la solution CRM SFA de B&B Market, Merisant a pu concrétiser sa volonté de fédérer, autour d'un même outil, toutes les informations nécessaires à l'activité du vendeur, tout comme l'exploitation de ces données au siège par les différents interlocuteurs.*

*Auparavant équipé d'une autre solution, la question de l'évolution de l'outil s'intègre dans une démarche stratégique de réflexion commerciale. Nous avons opté pour le progiciel de B&B Market car il apportait les solutions adéquates aux améliorations souhaitées et satisfait nos principales exigences :*

- *gestion du planning de visite et aide à la priorisation des actions*
- *présence de l'ensemble des fonctionnalités élémentaires de saisie*

- *intégration d'un module de traitement des données souple*
- *ergonomie et convivialité*
- *hébergement de toutes les données nécessaires à l'activité des vendeurs dans SOLV® (book, fichiers complémentaires ad hoc)*
- *accompagnement grâce au support et la prise en compte de nos demandes d'évolution.*

*Les objectifs de départ, ceux qui avaient été fixés pour 2009 ont été atteints, à savoir, un outil opérationnel qui emporte l'adhésion des équipes avec un échange de données qui fonctionnent et c'est aujourd'hui le cas.»*

Pour 2010, Merisant et B&B Market étudient ensemble les différents leviers de progression pour continuer à faire évoluer l'outil et rester au plus près des besoins.

### À propos du GROUPE MERISANT



Le groupe Merisant est présent dans 85 pays sur 5 continents. Avec 3 sites de production et 400 personnes à travers le monde, la société Merisant est leader sur le marché des édulcorants de table basses calories, détenant 25% du business mondial.

Merisant France réalise 40 millions d'euros de chiffre d'affaires. La marque Canderel, réalise 90% de son CA en GMS, et sa part de marché est de 65% en valeur sur ce circuit.

Une équipe de vente d'une trentaine de personnes (26 vendeurs terrain encadrés par 4 Directeurs Régionaux et un Directeur Commercial, soutenus par les comptes clés et les CatMan) gère la relation avec les supermarchés et hypermarchés.

### À propos de B&B MARKET



Intervenant majeur dans le secteur de la grande distribution, B&B Market est éditeur d'outils CRM, fournisseur de données et conseil en organisation commerciale. Depuis plus de 20 ans, B&B Market apporte aux directions commerciales des éléments pertinents d'aide à la décision grâce à des outils fiables précis et actualisés.

[www.bbmarket.fr](http://www.bbmarket.fr)

Quelques références :

Compo, Eugène Perma, Eckes Granini, Heinz Bénédicte, Inbev, Jardin du midi, Neptune, Nestlé France, Sofibel, Vynex, ...