

success-story

EVO Informationssysteme GmbH

La société EVO Informationssysteme est sur le marché depuis plus de 10 ans en tant que spécialiste en développement de logiciels et consultant en management pour les processus d'entreprise dans le secteur de l'industrie. Avec des solutions informatiques clés en main et le conseil compétent adéquat, la société EVO a su s'imposer dans ce secteur.



EVO Informationssysteme GmbH
Ludwig-Bölkow-Str. 15
73568 Durlangen
www.evo-solutions.com

La mission

EVO se réjouit de la situation confortable que représentent les nombreuses demandes reçues par le biais de la prospection, recommandation ou encore de la recherche internet. Comme cependant la qualification rapide de cette marée de demandes n'était pas garantie et le temps gaspillé avec des "numéros aériens", la quote-part finale ne n'était guère satisfaisante.

Cette situation fut le déclencheur qui fit que Evo déposa sa candidature pour le prix décerné par vevesa dans le cadre du "Mittelstandsprogramms 2007". Ce prix inclut la consultation ainsi que l'élaboration d'une stratégie avec des mesures concrètes visant une augmentation des résultats commerciaux. Avec ce prix, vevesa couvrait exactement le besoin en conseil d'EVO.

En juin 2007, EVO Informationssysteme GmbH fut nommé lauréat du "Mittelstandsprogramms 2007". Le même mois commença le projet avec comme mission pour vevesa d'analyser, d'établir des propositions modificatives et de transmettre les changements adoptés aux personnes concernées.



La procédure

Lors des Workshops, le processus commercial a été analysé et des objectifs futurs discutés. Des éléments de base concrets pour une optimisation furent ainsi mis en évidence.

"La considération de la situation d'un point de vu externe et le Feedback qui en résulta, remis en cause nos processus et arguments établis. Des impulsions dans les entretiens, Workshop et séminaires étaient nécessaires afin de placer les changements aux justes endroits" déclare Jürgen Widmann, Gérant de la société EVO.

Le résultat

Une missive modifiée incluant une utilisation et un but clairement définis, permet enfin une communication ciblée. Les changements entrepris dans les processus et des critères de qualifications clairement définis permettent un travail efficace.

Avec une structure clairement définie, en rapport avec des demandes en ce qui concerne l'argumentaire comme la qualification, la base était créée pour une exploitation efficace des demandes et Opportunités.

"Dans la structure des entretiens et de l'argumentation, en particulier au téléphone, nous arrivons plus vite au point essentiel et reconnaissons plus rapidement dans quelle mesure la demande est générale ou doit être qualifiée dans l'immédiat comme intéressante. Simultanément, nous réussissons mieux à communiquer notre expertise, si bien que les Prospects nous considèrent dans une plus haute mesure comme un fournisseur précieux. Globalement, cela signifie pour nous un pourcentage de réussite supérieur avec un investissement considérablement réduit du service commercial." résume Jürgen Widmann.