



Fountain Ocean choisit le CRM ATHENEO pour améliorer la productivité de sa force de vente

Créé en 1986, Fountain Ocean est distributeur exclusif sur la Loire Atlantique, la Vendée, la Charente et la Charente Maritime des marques Fountain et Nespresso Professional. Avec plus de 8000 clients et un chiffre d'affaires HT de 4 millions d'euros, Fountain Ocean est reconnu aujourd'hui comme **le leader de la distribution de boissons chaudes auprès des PME**. La société Fountain Ocean est implantée à Nantes, La Roche-sur-Yon et Saintes.



En 2001, afin de faire face au fort développement de sa société et de structurer son activité commerciale, Daniel Arzur, gérant de la société, décide de mettre en place un outil de CRM auprès de ses commerciaux. Et son choix se porte sur la solution **ATHENEO** retenue pour **sa souplesse de paramétrage, sa simplicité d'utilisation et sa convivialité**.

Suite au choix du CRM d'ATHENEO, chaque commercial a été équipé d'un ordinateur portable. Il a alors fallu changer les mentalités et les méthodes de travail des commerciaux. *« Auparavant, nos commerciaux travaillaient uniquement avec des fiches papiers : ils perdaient beaucoup de temps en recherche de document et le suivi de leurs actions n'était pas très rigoureux. De plus, nous avons des difficultés à connaître leur réelle productivité et leur portefeuille d'affaire en cours »* explique Daniel Arzur.

Les nombreux avantages du CRM d'ATHENEO ont tout de suite convaincu les commerciaux de l'intérêt que pouvait avoir cet outil dans le développement de leurs affaires, du fait notamment de l'automatisation des mailings. Des réunions ont été organisées afin d'expliquer à chacun que ce nouvel outil allait faciliter leur prospection. La mise en place s'est fait progressivement, et aujourd'hui, **toute l'activité commerciale est gérée à partir d'ATHENEO**: historique des relations commerciales, courriers, devis, habitudes d'achats des clients et des prospects...

Avec la mise en place des 35 heures, il devenait urgent pour l'équipe commerciale de Fountain Ocean de **réduire son travail administratif pour se consacrer à son métier : la vente**. Et le challenge a été relevé car malgré une réduction du temps de travail, la productivité des commerciaux a été améliorée.

« Grâce à ATHENEO, nous avons amélioré le suivi de nos actions ainsi que la gestion de nos vendeurs. Nous avons également pu assurer la pérennité de notre fichier prospect » assure Mr Arzur.



« Nos commerciaux sont devenus beaucoup plus efficaces car ils sont passés d'une démarche de vente opportuniste à une démarche de ciblage : ils arrivent donc à conclure plus de ventes grâce à des rendez-vous plus qualifiés » commente Régis Masseaux, directeur commercial de Fountain.

En effet, avant la mise en place d'ATHENEO, il fallait en moyenne 100 visites opportunistes pour conclure une vente alors qu'aujourd'hui, 3 rendez-vous qualifiés permettent d'aboutir à une vente. De plus, la mise en place du CRM d'ATHENEO a permis d'optimiser les déplacements des commerciaux et de professionnaliser leur métier.

Et, **Mr Arzur, gérant de Fountain Ocean, reste persuadé de la qualité de son investissement** qui lui a permis d'assurer la pérennité et le développement de sa clientèle. Un meilleur service pour une meilleure rentabilité !

ath@néo

En bref

La solution

Mise en place du CRM ATHENEO auprès de 10 commerciaux

Les bénéfices

- Réduction du temps de travail administratif au profit de la vente (5 heures par semaine)
- Amélioration du suivi des actions
- Pérennité du fichier prospect
- Amélioration de l'efficacité des commerciaux : 3 rendez-vous qualifiés aboutissent à 1 vente contre 100 visites opportunistes pour 1 vente auparavant