

« Je veux vendre mieux »

Le guide pour les commerciaux qui veulent être plus efficaces

Avec le développement des nouvelles technologies, le métier de commercial est en pleine mutation. Déjà équipés de PC ou de smartphones, tous les commerciaux seront bientôt dotés d'une tablette en guise de troisième main et d'un avatar sur chaque réseau social. Au sein de l'entreprise, leur façon de travailler en sera forcément bouleversée. Il est temps de s'adapter, et de faire évoluer les mentalités.

Sylvain Tillon, co-fondateur de Tilkee, éditeur de logiciel français spécialisé dans l'automatisation de la relance, annonce la sortie de son livre « Je veux vendre mieux ». A travers l'analyse de ses succès et échecs dans la vente, il présente dans cet ouvrage toutes les clés pouvant permettre aux commerciaux d'être plus efficaces dans leur démarche.

Contraint de réussir après l'échec de son premier projet, Sylvain s'est formé et consacré à la vente, avec l'objectif d'optimiser l'exercice contraignant des relances commerciales.

Après avoir constaté ses difficultés à déterminer précisément quand appeler son prospect ou à estimer de façon fiable son intérêt pour la proposition, Sylvain a créé un outil original lui permettant de récupérer de précieuses informations sur son prospect, comme la connexion, le temps de lecture ou encore une note indicative de son intérêt afin de l'aider à vendre mieux.

Un livre au service des commerciaux !

A travers ce livre Sylvain fournit donc un ensemble de conseils aux entreprises désireuses d'améliorer leurs ventes à commencer par l'importance de mettre en place des processus commerciaux. En effet, avec Internet, et la multiplications des canaux permettant de contacter clients et prospects, l'entreprise va gagner en cohérence à organiser son activité commerciale de façon très structurée. Or aujourd'hui, seulement 8% des entreprises françaises sont dotées d'un processus commercial formel. A fil des chapitres, Sylvain évoque tour à tour les nouvelles méthodes pour détecter de nouveaux prospects à travers des actions marketing renouvelées, l'intérêt d'augmenter l'engagement avec le client rendu possible par l'automatisation le rôle majeur du CRM dans la gestion des données clients ou bien encore l'importance de la proposition commerciale.

Avec son livre "Je veux vendre mieux" Sylvain décrypte la révolution de l'approche commerciale sous l'impact des technologies et donne un ensemble de conseils pratiques et concrets aux entreprises qui souhaitent profiter des opportunités qu'elles engendrent pour booster leurs ventes.

A propos de l'auteur

Diplômé de l'EM Lyon, Sylvain Tillon co-dirige la société de conseil en pédagogie Sydo et l'éditeur de logiciel Tilkee. Il est également formateur en entrepreneuriat et finances, en découverte de l'entreprise et en relations commerciales. Il a préalablement co-écrit « Lucy et Valentin... créent leur entreprise ! », bande-dessinée ludo-pédagogique de sensibilisation à la création d'entreprise.

A propos de Tilkee

Tilkee est un éditeur de logiciel français spécialisé dans l'automatisation de la relance client et l'optimisation du suivi commercial. Sa solution logicielle en mode SaaS permet aux commerciaux de connaître avec précision et en temps réel le comportement de lecture des prospects sur à une offre. Ils peuvent ainsi contacter leurs interlocuteurs au moment opportun avec un discours commercial adapté et optimiser leurs relances. En moyenne, Tilkee permet d'augmenter le taux de transformation de 10 à 30%.

La solution proposée par Tilkee est compatible avec les principaux logiciels commerciaux tels que Salesforce, Mailchimp, Intercom ou encore Microsoft Dynamics, Ines CRM, Zoho (via Zapier).

Lancée par Sylvain Tillon et Timothée Saumet en septembre 2013, Tilkee est présent en France et ambitionne désormais de se développer à l'international (UK, US). La société compte parmi ses clients des entreprises telles qu'Orange, Cegid, Gazprom et Adecco. Depuis 2014, elle a rejoint le programme d'accélération Axeleo et a également intégré la French Tech.

Pour en savoir plus : www.tilkee.fr

Contact presse

Cayen Consulting

Laurent Doumergue
Laurent@cayenconsulting.fr
Tel. 06 11 43 41 76

Hugues Morette
huguesmorette@me.com
Tel. 06 84 51 41 59

« Je veux vendre mieux », de Sylvain Tillon / Studio Eyrolles © Éditions Eyrolles, est disponible sur demande auprès de Cayen Consulting ou au prix de 20 euros sur amazon.fr et fnac.fr / Sortie officielle le 10 mars 2016.