

BMPB France favorise votre développement commercial

Une entreprise consacre en moyenne 5% de son temps à la recherche de nouveaux clients alors que 32% des clients quittent leur fournisseur sans raison et 68% par manque de contact. BMPB France apporte une assistance commerciale dans toute la partie relation client. L'externalisation de ces tâches chronophages permet de gagner en efficacité et en qualité, comme nous l'explique Laurent Caimant, dirigeant de la société.

Vos missions recouvrent des domaines variés... Nous accompagnons les entreprises dans l'externalisation de leur développement commercial par la recherche de nouveaux clients, la détection de projets, la qualification de lead ainsi que la fidélisation des clients. La relation commerciale directe restant assurée par nos clients. Nous intervenons uniquement en B to B, dans les métiers de l'industrie et de service.

Quels supports utilisez-vous ? Principalement le téléphone, le digital, et bien sûr nos compétences internes. Nous marions ces canaux pour atteindre de nouvelles cibles pour nos clients, pour identifier, qualifier, détecter, et développer leur chiffre d'affaires. Notre process



Laurent Caimant

de travail repose sur une technologie de logiciels qui nous appartient et que nous adaptons au cahier des charges de nos clients. Ceci nous permet de répondre à une problématique spécifique plusieurs éléments de leur filière commerciale.

BMPB France n'a rien à voir avec une plateforme téléphonique... Notre seul dénominateur commun est l'utilisation d'un téléphone, de plus nous sommes franco-français et travaillons uniquement dans nos locaux

de la région lyonnaise. Un chargé de clientèle unique et dédié est en relation permanente avec son client. Il l'accompagne dans la mise en place de solutions personnalisées (approche directe, digitale, ou autres supports). C'est un ensemble de prestations qui lui est fourni. Il s'agit d'une matière vivante, qui évolue tout au long d'une campagne pour obtenir la meilleure performance.

Pourquoi une entreprise a-t-elle tout intérêt à externaliser la relation client ?

Cette activité est très chronophage et de longue haleine. Soit les entreprises ne la font pas, soit elles manquent de supports pour la réaliser.

L'externalisation par un transfert de compétences permet d'obtenir le meilleur résultat. Ce savoir-faire exige méthode, précision et régularité. Nos clients gagnent du temps, de l'efficacité car c'est notre métier. Le prospect d'aujourd'hui sera le client de demain.



Tél : 04 74 03 81 77 - www.bmpb.fr