

Publication : 7 octobre 2009

## Nomination, un outil qui permet aux cabinets de développer efficacement leur clientèle



Cette société créée en 2002 suit au quotidien 150 000 décideurs, publie 400 nominations par semaine et tient à jour 25 000 organigrammes détaillés avec une profondeur et une fiabilité d'information unique sur le marché.

Pas étonnant que cette société compte parmi ses abonnés des cabinets comme Freshfields, Gide, Lovells, CMS Bureau Francis Lefebvre, etc. Un taux de réabonnement de 100% selon Nomination.

Souvent utilisé par les Directions marketing et Business Development, mais de plus en plus par les associés également, Nomination permet principalement aux cabinets de :

- Gagner du temps à la préparation des dossiers et rendez-vous (en quelques clics, on trouve des informations utiles et stratégiques sur le client)
- Disposer d'une veille sur les changements de décideurs au sein de tel ou tel compte
- Déployer la communication externe du cabinet, souvent par l'envoi très ciblé de Lettres d'informations, de communiqués ou encore d'invitations à des séminaires et colloques
- Détecter de nouvelles opportunités d'affaires liées à l'arrivée en poste d'un nouveau décideur
- Mieux comprendre l'organisation client (Nomination permet par exemple de visualiser l'organisation capitalistique de tel ou tel Groupe)
- Pouvoir identifier les organigrammes des principales entreprises françaises et leurs filiales.

Pour en savoir plus : [www.nomination.fr](http://www.nomination.fr).