

## COMMUNIQUE DE PRESSE NOMINATION

Paris le 3 juin 2013



### **Des cycles de décision qui se complexifient, NOMINATION réagit et lance sa nouvelle plateforme d'information B2B**

**NOMINATION, leader de l'information et de la veille sur les décideurs lance le 3 juin une nouvelle version de son outil pour la prospection et la fidélisation clients. La plateforme Nomination est désormais construite sur mesure autour des centres d'intérêts de chaque client et intègre un nouveau service de veille de comptes et contacts clés.**

Frilosité des décideurs, cycles de décision de plus en plus longs (de 6 mois à un an), multiplication des acteurs sur une même affaire (50 % des décideurs font participer 4 personnes et plus dans le cycle d'achat)...

Difficulté à identifier le bon interlocuteur, à cibler efficacement, à accéder à une information fiable (30% des informations contenues dans une base de données deviennent obsolètes après un an)...

Dans un tel contexte toute approche prospects et clients doit être ciblée, adaptée et s'appuyer sur des données fiables.

#### **Un outil d'intelligence marketing et commerciale**

*« Le futur de la relation commerciale sera d'accentuer ces tendances et d'aller vers l'ultra qualitatif, vers la vérification des données, vers la détection des moindres changements des décideurs, et enfin de trouver de l'intelligence »* déclare **Serge PAPO**, Président de Nomination.

La nouvelle plateforme Nomination est un **outil d'intelligence marketing et commerciale**, qui facilite la recherche et l'accès à l'information, qui induit une méthodologie et qui donne de la confiance par la qualité des données qui s'y trouvent. La société a travaillé plus d'un an avec l'agence de référence SQLI sur l'ergonomie de la solution. Ainsi plus conviviale et dotée de nouvelles fonctionnalités, elle permet à chaque client d'accéder à une donnée stratégique pour son activité :

- Un périmètre de surveillance personnalisé pour une visibilité immédiate sur les opportunités d'affaires et le suivi clients
- Un ciblage précis grâce à un large choix de critères de segmentation (secteur, CA, cotation, fonction, niveau de responsabilité, date de prise de poste, formation, parcours, hobbies,...)
- Un moteur de recherche intelligent permettant de trouver rapidement le bon contact

- Une navigation et une lecture des informations agréables et pratiques

Plus grande réactivité, meilleure connaissance des mouvements de contacts clés, Nomination propose une solution permettant de saisir toutes les opportunités du marché.

### **Une prospection plus efficace et un meilleur suivi client**

**Serge Papo** ajoute : « *Nomination est un outil de connaissance de l'individu et de son environnement professionnel actuel et ancien. Nomination est différent des réseaux sociaux dans la mesure où toutes les informations sont à jour et vérifiées* ».

En effet, sur les réseaux sociaux 40% des informations sont fausses ou pas à jour. Par ailleurs, sait-on que 50% des décideurs qui prennent les décisions ne sont pas sur les réseaux sociaux ?

Nomination est différent des réseaux sociaux car il permet de :

- segmenter,
- connaître les clients et leur organisation,
- initier des relations commerciales,
- gérer la relation client,
- s'adresser à des décisionnaires actifs.

Un commercial consacre 20% de son temps à rechercher de l'information (enquête réalisée par CSO Insight/Accenture). Or, perdre du temps avec des données inexactes implique une perte de 25% des budgets marketing et de 27% des clients potentiels, sans compter un faible taux de signature.

Face à ces problématiques, Nomination apporte les réponses suivantes :

- accès aux coordonnées directes des décideurs et de leur assistante, ainsi qu'aux biographies
- détection du meilleur interlocuteur et du niveau hiérarchique le plus pertinent
- veille personnalisée sur les comptes et contacts clés (changement de poste, successeur, nouveaux contacts identifiés)
- alerte sur les décideurs récemment nommés
- consultation de l'organigramme des entreprises et de leurs filiales
- mise à jour des données et import de contacts dans son propre CRM

#### **A propos de Nomination**

Depuis 2002, Nomination est le premier service de veille sur les décideurs en France. 30 salariés travaillent en continu à actualiser et enrichir les informations constituant sa base de données. Ceci garantit à ses utilisateurs un accès immédiat à plus de 200 000 contacts fiables, à jour, 400 nommés par semaine, ainsi qu'à l'organigramme, jusqu'aux niveaux N-2 à N-5, d'un ensemble exhaustif de groupes et d'entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 millions d'euros.

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

#### **Contact presse**

Corinne Billet – Versus groupe- Tel : 06 60 50 22 41- [corinne.billet@versus-groupe.fr](mailto:corinne.billet@versus-groupe.fr)