

Nomination renforce son expertise dans la conception de signaux d'affaires et de données intelligentes pour une prospection commerciale et une fidélisation client plus efficace.

Leader de l'information sur les décideurs d'entreprises, Nomination observe et collecte les profils et les changements de postes de quelque 200 000 décideurs. L'entreprise créée en 2002 étend son offre en intégrant toujours plus de flux d'informations qualifiées et en proposant des services pour accompagner ses clients dans la mise en œuvre de stratégies de prospection qualitatives et plus efficaces.

Paris le 27 novembre 2014. A l'issue d'une table ronde sur le thème « *Quelles datas BtoB pour faire mouche auprès de vos clients et prospects ?* » à laquelle ont participé quatre spécialistes de la performance et des stratégies commerciales (**Jean-Marc Bellot**, Customer Centric Selling Business Partner, consultant expert en efficacité commerciale, **Charles-Henri Gridel**, Head of Cross Selling and Synergies EMEA chez Herbert Smith Freehills, **Matthieu Leroux**, Head of Manufacturing chez Google for Work et **Stéphane Py**, Directeur du Développement chez Nomination), Nomination a confirmé la plus-value de ses services d'amélioration des performances commerciales et s'impose désormais comme le premier fournisseur de « signaux d'affaires » au service de la prospection et de la fidélisation.

« *Les signaux d'affaires traduisent des moments-clés dans la vie d'une entreprise, qui constituent les meilleures opportunités de prospection ou de fidélisation. Il peut s'agir d'une promotion interne, d'une levée de fonds, d'un rachat, d'un changement dans l'organigramme...* ». Nomination rappelle également que 30% des informations sur les entreprises deviennent obsolètes après 12 mois, avec des impacts directs sur la qualité des bases de données des entreprises et sur les opérations qui les exploitent.

Ces signaux d'affaires revêtent une valeur particulièrement importante dans un contexte où le processus de prospection et de vente a considérablement évolué. L'efficacité d'un commercial ne se mesure plus seulement en termes de rendez-vous, mais à sa capacité à identifier les bons contacts, à créer du lien avec les décideurs et les sponsors, à répondre aux besoins de ses clients et à se faire parrainer auprès des relations de ses clients pour mieux couvrir son territoire (84% des cycles d'achat dans le B2B sont initialisés par l'appel d'un pair).

Pour y parvenir avec efficacité, disposer de l'information exacte, au bon moment est crucial. C'est précisément ce que propose Nomination en scrutant et en qualifiant les principaux mouvements de décideurs dans les entreprises, auxquels viennent

désormais s'ajouter de nombreux flux d'informations connexes désignés par le terme de « signal d'affaires ».

Ces données sont stockées dans la base Nomination et sont disponibles sur abonnement suivant plusieurs formules. On y trouve **une base de décideurs** avec des données vérifiées, enrichies et mises à jour en continu, les **nouvelles nominations** par marché, une **veille personnalisée** par compte, les **signaux d'affaires** concernant la vie d'une entreprise ou d'un décideur, ainsi que de nombreux outils qui permettent de tirer le meilleur parti de ces données (emailing, extraction...).

« Nous sommes désormais clairement passés du stade de la donnée à celui de l'usage de la donnée, explique Stéphane Py. A présent, nous aidons nos clients à se positionner sur le "comment", pour les aider à exploiter pleinement nos signaux d'affaires et à mettre en œuvre de réels programmes d'amélioration durable de leurs performances commerciales. De la réalisation de campagnes de prospection et de fidélisation mieux ciblées et plus qualitatives, jusqu'à l'alimentation continue des équipes commerciales et marketing en opportunités détectées. »

Pour en savoir plus sur le contenu de la table ronde, rendez-vous sur evenement.nomination.fr

A propos de Nomination

Repérer ceux qui bougent, informer ceux qui agissent...

Le métier de Nomination consiste à gérer une multitude de flux d'informations, dans un environnement de plus en plus mouvant. La société créée en 2002 suit au quotidien 200 000 décideurs, publie jusqu'à 400 nominations par semaine et tient à jour 60 000 organigrammes détaillés avec une profondeur et une fiabilité d'information uniques sur le marché.

Pour plus d'information : www.nomination.fr

--

Contacts Presse :

Yann Tabakian (Direction communication)

Tel. : 01 82 69 69 13 – Email : ytabakian@nomination.fr