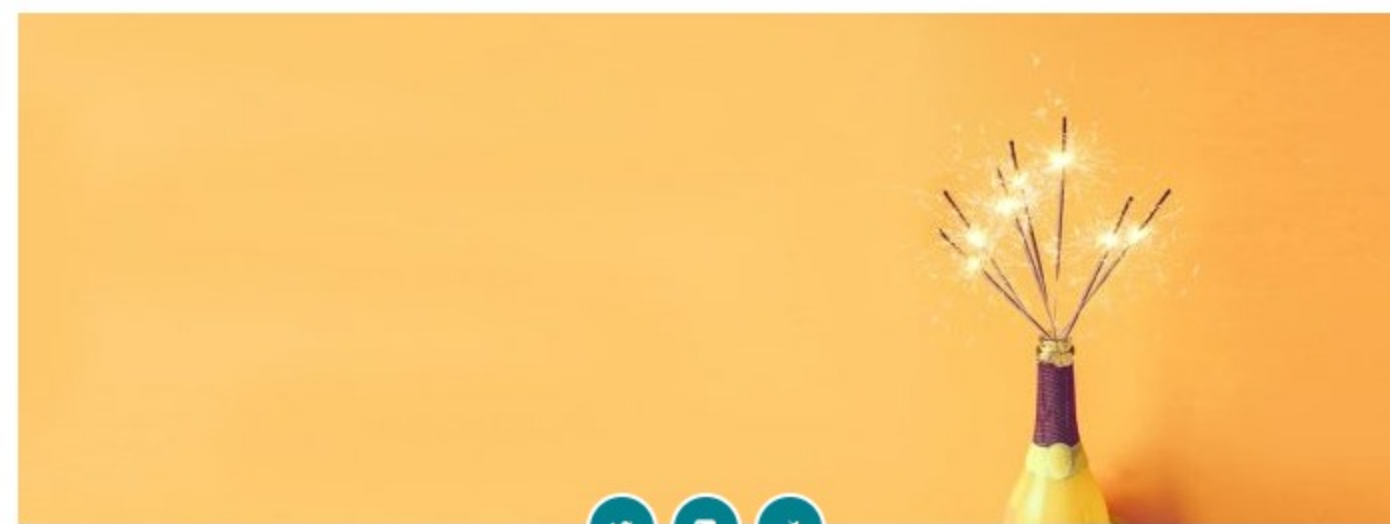


Etude de cas : motivation de force de vente interne dans le secteur des assurances

Secteur d'activité : Assurances

Cible : Collaborateurs (Directeurs Commerciaux/Manager/Commerciaux) – environ 1 000 personnes



Notre client du secteur de l'assurance a pu booster ses ventes grâce à la plateforme Stim&Go® déployée auprès de ses forces de vente.

Objectifs de notre client

- Booster les ventes de leurs produits
- Piloter son budget annuel stimulation
- Accéder aux performances des collaborateurs à l'instant T et au global
- Autonomie pour créer des challenges

Réalisation

Notre client nous a confié la mise en place de leur nouveau site web d'animation commerciale et de gestion des challenge commerciaux, permettant d'une part aux Directeurs Commerciaux / Managers de créer et piloter leurs animations (choix de la période, des critères, fixation des objectifs), et d'autre part aux commerciaux de visualiser leurs performances et de commander les récompenses de leur choix.

Une autonomie dans la création et gestion des challenges commerciaux

Via son espace sécurisé le Manager peut créer des challenges, tout au long de l'année, en pilotant son budget.

Toutes les données « métier » de notre client ont été intégrées afin de pouvoir définir chacun des critères obligatoires à la création d'un challenge à savoir : activité concernée, produit concerné, période du challenge commercial, cible concernée, type de classement (par équipe ou individuel), récompenses associées.

En quelques clics, le challenge est créé et le Manager déclenche lui-même la campagne email informant l'ensemble des commerciaux concernés. En cas de modification d'un ou plusieurs critères concernant le challenge, les collaborateurs seront automatiquement informés par email.

Un suivi optimisé des performances et des gains pour les forces de vente

Chaque semaine, notre client dépose sur notre serveur SFTP l'ensemble des données permettant de mettre à jour les données Directeurs / Managers / Commerciaux et celles permettant de remonter les ventes et ainsi d'assurer un suivi optimal des performances de chacun des collaborateurs.

Un accès administrateur 100 % web et 360 degrés

Notre client dispose d'une interface d'administration lui donnant accès au suivi du budget annuel par direction, des performances commerciales de l'ensemble des collaborateurs ainsi que des gains associés mais il a aussi la main pour créer des challenges commerciaux.

Résultats

« Cette campagne a insufflé un vrai dynamisme chez nos collaborateurs ; les managers étant complètement autonomes dans la création de leurs opérations et les commerciaux qui peuvent visualiser en temps réel leurs performances. »