

LEAD ACCESS

MÉTIER : DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS

Parce qu'il ne suffit pas d'avoir un bon réseau pour développer son chiffre d'affaires, LEAD ACCESS, spécialiste de l'organisation de rendez-vous à très forte valeur ajoutée auprès des cabinets de conseil en management et stratégie, structure et optimise votre prospection téléphonique.

Explications de Maam Sy, son Président fondateur.



Comment est née LEAD ACCESS ?

Cette société est née du constat terrain que les cabinets de conseil en management et stratégie sous-exploitaient la prospection commerciale, du fait de leur grande confiance en leurs réseaux. Or, ces derniers ne sont plus suffisants pour booster le business du conseil, en ce domaine particulier. Voilà pourquoi, LEAD ACCESS aide ses clients à raccourcir leur cycle de vente, en les mettant en relation avec les décideurs du CAC 40, du SBF 120 et des services publics.

Comment intervenez-vous ?

Nous aidons à construire des plans de comptes et des plans d'actions de prospection pertinents. Nous prenons également en charge le pilotage et l'efficacité opérationnelle de la prospection en apportant des rendez-vous qualifiés en volume suffisant auprès des décideurs, ce qui nécessite un important travail en amont pour identifier ces contacts.

Quel est l'impact de vos actions chez vos clients ?

Une prospection soutenue c'est se donner les moyens de rencontrer les bons donneurs d'ordre au bon moment. Le ROI à ce jour pour nous clients est de 10 fois l'investissement.



16, rue Jules Saulnier - La Plaine Saint-Denis
93200 Saint-Denis
Tél. 01 55 99 63 50
www.lead-access.com