

“ Optimisez votre développement commercial et vos recherches de donneurs d'ordres en phase d'achats de progiciels techniques et industriels ”

1/ Qu'est ce que DCI ?

DCI progiciels & Services dédiés à la chaîne industrielle s'adresse à une sélection d'entreprises éditeurs et distributeurs de progiciels industriels souhaitant augmenter leurs parts de marché et trouver de nouveaux débouchés commerciaux auprès d'acheteurs et prescripteurs de progiciels industriels.

Par sa présence quotidienne sur le terrain et son expérience de 6 ans dans le sourcing et l'intermédiation d'affaires, DCI apporte par son offre une information stratégique personnalisée qui augmente l'impact des actions de communication et de développement commercial menées sur le terrain par nos clients.

“L'intermédiation DCI est une offre clé en main qui vous permet, tout au long de l'année, d'être mis en relation avec des Directions informatiques et Directions Générales au moment où ils sont à la recherche d'implémentation de nouveaux progiciels”

2/ A qui s'adresse DCI ?

Le réseau DCI s'adresse aux éditeurs et distributeurs de progiciels désireux d'augmenter leurs volumes de contacts et ainsi favoriser leur développement commercial.

Ces fournisseurs de solutions Progiciel ont des compétences dans les secteurs suivants :

- Progiciels industriels & techniques (GPAO, CAO, CFAO, GED, SGGT, Suivi de production, Gestion d'atelier, Maintenance...);
- Progiciels de gestion de l'entreprise (Gestion des achats, Gestion Commerciale, comptabilité, logistique...);
- SSII, Intégrateurs (audit, intégration de systèmes, solutions client/serveur, formation...);
- e-solutions (e-procurement, EDI, Groupware...);
- Tierce maintenance matériel (Maintenance, Intégration de serveurs, Réseaux locaux & distants...).

Et interviennent dans les secteurs suivants :

- ▶ 2/3 de sociétés sous-traitantes
Mécanique, Fonderie, Usinage, Chaudronnerie, Tôlerie, Découpage, Transformation de métal, Découpage, Travail du Métal, Carrosserie industrielle,...
- ▶ 1/3 d'industriels autres secteurs.
Agroalimentaire, Chimie/Pharmacie/Médical, Plasturgie, Equipements industriels, Ingénierie électrique et électronique, fabrication de machines spéciales, fabrication de meubles, emballage/Imprimerie, ...

“L'intermédiation DCI propose un apport d'affaires s'intégrant à votre organisation commerciale et à votre stratégie de développement”

3/ Nos modes de collaboration

Vous adhérez au réseau DCI pour une période de 12 mois et bénéficiez des services suivants :

- L'intermédiation d'affaires : Vous sélectionnez jusqu'à 30 appels d'offres DCI sur notre site www.123industries.com, en toute liberté à partir d'un crédit d'annonces que vous gérez au mieux selon votre charge de travail et le type d'opportunités commerciales qui vous sont proposées ; Le donneur d'ordre sélectionné reçoit en retour la présentation globale de votre offre et une personnalisation de celle-ci en fonction du cahier des charges et de l'activité de l'entreprise ;
- Les Confidentiels DCI : Vous recevez de 100 à 150 contacts par an émanant de sociétés ayant entamé une réflexion, un projet sur une problématique particulière. Ces contacts sont à creuser par vos équipes commerciales.
- Les profils DCI : Vous recevez 600 profils détaillés par an présentant l'environnement informatique de l'entreprise (système d'exploitation utilisé, progiciels utilisés, date d'acquisition, nombre de postes utilisateurs, nom du ou des Décideurs, effectif, CA, activité...).
- Profil Compétences : vous êtes référencés dans notre base de données permettant des sélections multicritères sur le niveau de votre CA, votre implantation géographique, vos domaines de compétences. En parallèle, nous éditons une fiche de présentation décrivant votre entreprise et votre savoir-faire technique (votre profil compétences). Ces profils sont mis gratuitement à la disposition des donneurs d'ordres, qui, à travers notre service de conseil (hot line DCI), peuvent ainsi obtenir rapidement une sélection d'entreprises correspondant à leurs critères.
- De plus : En qualité d'adhérent, Vous êtes informé en temps réel des nouveaux besoins des donneurs d'ordre et vous bénéficiez d'un compte personnel sur notre site internet 123industries.com et sa chaîne thématique "Informatique & Industrie".

L'intermédiation DCI multiplie vos opportunités de développer vos contacts commerciaux.

4/ Quelles sont les garanties DCI ?

Le suivi de nos clients est au cœur de nos préoccupations. Il ne s'agit pas seulement de vous dire qui "achète" mais de vous mettre dans les meilleures dispositions possibles pour entamer des négociations.

- Dès votre adhésion au réseau DCI vous recevez un mode d'emploi très concret qui vous permettra d'optimiser l'utilisation du service ;
- Les appels d'offre sont mis à jour quotidiennement sur le site www.123industries.com ;
- Nous recevons des "BAT" (bons à tirer) d'émetteurs d'appels d'offre afin de valider leur engagement et le sérieux de leur demande ;
- Un "reporting" (questionnaire synthèse) vous est transmis régulièrement pour connaître l'avancée de vos contacts et vous aider le cas échéant ;
- Une cellule "Relation Client" (différente du Chef de Marché qui s'occupe de votre entreprise) fait le point mensuellement avec vous ou avec l'utilisateur du service pour optimiser votre adhésion.

“L'intermédiation DCI vous permet de sous-traiter toute ou partie de votre prospection commerciale à une équipe dont c'est le métier, qui va comprendre votre environnement technique et qui souhaitera vous fidéliser”