

CASO DE ÉXITO

Cómo ALPHITAN GROUP utilizó EasyBusiness de Kompass para segmentar mejor sus mercados potenciales

Objetivo:

Detectar mercados prioritarios para prospectar

El Grupo Alphitan es especialista europeo en el mantenimiento de sistemas eléctricos y electrónicos. Su actividad se desarrolla en torno a 6 filiales que responden a los problemas de los clientes más exigentes. La filial AEM se encarga del mantenimiento industrial de servomotores.

Para el desarrollo de sus actividades, la filial AEM necesitaba una herramienta que le permitiera analizar con antelación el potencial de negocio de sus mercados potenciales.

Solución

Para responder a las expectativas de AEM, Kompass propuso EasyBusiness, la herramienta de prospección global que le da acceso a la base de datos de Kompass con la que se puede conseguir clientes potenciales. Esta herramienta permite optimizar fácilmente las actividades comerciales de la empresa y segmentar los mercados más interesantes para el negocio.


Por qué EasyBusiness

- Perfiles de empresas B2B actualizados y completos
- Amplio conjunto de 60 filtros de búsqueda
- Apoyo de los expertos de Kompass para optimizar al máximo las búsquedas y segmentaciones

Resultados

La solución EasyBusiness permitió a la filial AEM medir su índice de penetración en Francia y en cada una de sus zonas comerciales.



- Industria: Mantenimiento industrial
- Sede central: Francia
- Fundación: 1914
- Número de empleados: 500
- Miembro de la comunidad B2B de Kompass: +7 años
- Otros: exportador 

“EasyBusiness es una parte fundamental de nuestra estrategia de segmentación de mercado.”

RACHID LASSED
Director Comercial en
Alphitan Group



Acceso 24/7 de datos



+60 filtros de búsqueda



+84M directivos