

Développez votre business avec FlexyCall !

Vous souhaitez apporter une dynamique commerciale à votre entreprise ? Conquérir de nouveaux clients ou fidéliser les vôtres ? FlexyCall vous accompagne, vous aide à bâtir votre stratégie commerciale et met à votre disposition ses équipes de commerciaux sédentaires...

Interview de Fabrice Mabru, dirigeant de FlexyCall.



De gauche à droite : Fabrice Mabru & Christian Maleysson

Comment décrivez-vous votre métier ?

Nous sommes une société de service qui apporte son savoir-faire commercial aux entreprises, sur les plans stratégiques – à travers une activité de conseil- et sur le plan opérationnel grâce à un centre d'appels. La relation client est plus que jamais au cœur de la réussite des entreprises et nous en maîtrisons à la fois les enjeux et les techniques.

A qui s'adresse FlexyCall ?

Nous travaillons pour des PME – PMI comme pour de très grandes entreprises. Chaque fois, le marché, le secteur d'activité, les consommateurs, sont différents. Nous sommes à l'écoute de nos clients et travaillons dans des secteurs B to B et B to C.

Pour nos clients, nous constituons, soit l'intégralité soit le prolongement, de la force commerciale de nos clients. Nous travaillons sur des cibles de niche comme sur des marchés plus volumétriques, nous adaptons notre offre aux besoins. Par exemple, nous avons comme clients des compagnies d'assurance, des sociétés dans le secteur automobile ou le secteur de la presse.

FlexyCall : un véritable partenaire pour vos clients ?

Nous ne sommes pas de simples prestataires de service, nous nous positionnons vraiment comme des partenaires du développement commercial des entreprises.

Ce qui nous intéresse avant tout, c'est de participer à un schéma vertueux qui mène l'entreprise à sa réussite. Nous sommes très exigeants sur les résultats que nous devons obtenir pour nos clients, ce qui signifie qu'en amont, nous étudions avec soin les projets qui nous sont présentés.

Cette qualification est essentielle avant d'entrer dans l'opérationnel. On ne part pas à l'aventure, nous regardons attentivement les réelles opportunités de développement : s'il le faut, nous engageons des tests. Nous fidélisons nos clients : les one shots ne nous intéressent pas. Nous apprécions d'avoir la confiance de nos clients sur le long terme.

Pouvez-vous nous présenter votre équipe ?

Nous sommes deux associés Christian Maleysson et moi-même et avons constitué une équipe d'environ 45 personnes. Nous sommes tous basés en France.

Les commerciaux sédentaires bénéficient de formations spécifiques par un cabinet spécialisé et partenaire (Hito-formation), en fonction de leur profil initial, du rôle pour lequel ils sont recrutés et des marchés auxquels nous les destinons. Ils sont soit titulaires d'un titre professionnel soit expérimentés dans la vente.

Une organisation en 6 pôles d'activité

- le service aux clients, en étant par exemple le standard déporté des sociétés de e-commerce ;
- la prospection qui est une équipe de conquête de nouveaux clients ;
- la télévente qui assure un service de vente des produits par téléphone ;
- la fidélisation, pour renforcer la satisfaction client ;
- le recouvrement : pour maximiser les échanges avec les créanciers ;
- les enquêtes et sondages permettent de mieux connaître les clients finaux, leurs attentes et leur mode de fonctionnement.

Des outils performants, une garantie de qualité

Notre équipement est ultra performant :

- plus de 50 postes informatiques et téléphoniques,
- un automate d'appels couplé au PABX,
- une gestion et création des SVI,
- La compétence pour des développements techniques spécifiques

FlexyCall
Au cœur de votre business

Pour plus d'informations
www.flexycall.fr