

leadeo

DU LEAD AU DEAL, THAT'S **IT**



WWW.LEADEO.FR

LA SOCIÉTÉ

Nous sommes une société d'une trentaine de collaborateurs spécialisée en marketing direct et spécialisée dans la vente de leads qualifiés pour les acteurs du marché des TIC.

Notre rôle est de mettre en relation les entreprises ayant des besoins autour de leurs systèmes d'information avec les éditeurs, intégrateurs de progiciels de gestion, SSI et constructeurs.

Née en 2009 de l'échange fructueux de deux entrepreneurs passionnés par les nouvelles technologies, LEADEO est devenue en quelques années un acteur incontournable de la détection et de la vente de leads qualifiés.



1 DÉFINITION DE VOTRE CIBLE



2 NOUS DÉTECTONS DES PROJETS DANS VOTRE CIBLE



3 NOUS VOUS LIVRONS VOS PROJETS



SERVICES

En tant qu'experts en détection de leads qualifiés pour les acteurs des TIC, nous vous proposons différents services qui vous permettront d'identifier de nouveaux clients, de fixer des rendez-vous pour vos commerciaux et d'augmenter votre CA sans aucune prise de risque.

- > DÉTECTION ET VENTE DE LEADS
- > TROCS DE LEADS
- > EXTERNALISATION ET MISE À DISPOSITION D'UN COMMERCIAL SÉDENTAIRE
- > SUIVI DE PROJETS NURTURING ET COUVEUSE



➤ ENGAGEMENT ET GARANTIE SUR LE RÉSULTAT

Un ROI rapide, une augmentation garantie de vos rendez-vous et de votre CA.

➤ PROFESSIONNALISME

Des équipes expertes et spécialisées dans les problématiques liées aux systèmes d'information des entreprises.

➤ QUALITÉ DE SERVICE

Des projets qualifiés avec la garantie d'un RDV pour vos commerciaux.

CONCENTREZ-VOUS SUR VOTRE CŒUR DE MÉTIER : LA NÉGOCIATION ET LA VENTE !

➤ SATISFACTION CLIENTS

Notre objectif est de répondre aux attentes et aux besoins spécifiques de nos clients.

➤ CONFIANCE

Nous développons avec nos partenaires des relations sur le long terme.

➤ TRANSPARENCE

Localisés en France, nos bureaux sont ouverts à nos prospects, clients et partenaires.

➤ DYNAMISME

Notre détermination et notre réactivité caractérisent notre état d'esprit.

> NOS CLIENTS TÉMOIGNENT

“ En moins de 6 mois de collaboration déjà **2 affaires signées grâce à LEADEO. Un ROI assuré !** ”

M. Jean-Philippe SACHOT, Directeur commercial de la société AKUITEO

“ Grâce à LEADEO, nos commerciaux bénéficient de rendez-vous qualifiés tout au long de l'année, ce qui leur permet de dépasser leurs objectifs **et ainsi de traverser la crise sereinement !** ”

Michel P. Directeur Marketing d'une société intégrant des solutions SAP, SAGE et MICROSOFT DYNAMICS

Types de projets que nous détectons



PROGICIEL DE GESTION

- ERP

GPAO

Comptabilité

Paie

BI

CRM

Solution de mobilité

Immobilisations
- Trésorerie

Liasse fiscale

SIRH

GED

Workflow

MES

WMS

SCM

GESTION D'ACTIVITÉ

- ERP

GPAO

Gestion

Commerciale

Gestion par affaire

Gestion de chantier

Gestion de transport

Gestion d'activité

MATÉRIEL

- Infrastructure

Virtualisation

Serveur

Poste de travail

Sécurité

Sauvegarde

Infogérance

Autre

Coordonnées du décisionnaire

Descriptif précis et détaillé

Informations sur la concurrence



EXEMPLE LEAD ERP

DONNEES CLIENTS

Client : AIDA EXPERTISE Adresse : 52 BLD de la marne CP : 67200 Ville : Strasbourg Téléphone : 0970447651
NAF : 7022Z Secteur d'activité : Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion SIRET : 44141711000026 C.A (€ 28)
Effectif société : 70

CONTACT

Civilité	Nom	Prénom	Fct.	Tél.	Mobile	Email
M.	EHRHART	Laurent	Gérant		06 26 36 38 62	laurent.ehrhart@aida-consulting.com

EQUIPEMENTS

Catégorie d'équipement	Editeur	Nom des produits	Intégrateur
Paie RG	Externalisé		
Comptabilité			
Gestion d'activité	Développement interne		

DESCRIPTIF DU PROJET

Cette société, spécialisée dans le conseil aux entreprises, est à la recherche d'un ERP pour 20 utilisateurs en simultané. En pleine expansion, cette société qui crée des cellules de prospection dans les entreprises souhaite refondre son système d'information car leur outil actuel est sous dimensionné et ne répond plus à leurs besoins. Ils souhaitent un ERP intégrant la comptabilité, la gestion par affaire et un CRM. Ils gèrent environ 300 affaires par mois, et ils souhaitent pouvoir connaître en temps réel l'avancement des projets chez leurs clients. Au niveau du CRM, ils souhaitent pouvoir suivre leurs clients et relancer par des campagnes de mailing leurs 10 000 prospects. A ce sujet ils ont eu une présentation il y a une semaine d'une solution en OPEN source, et ils ont vu récemment par leur prestataire actuel . La solution en open source a été écarté. Ils sont ouverts à étudier des solutions PC ou AS400, et ont un budget global autour des 150 000 euros. La mise en fonction est prévue pour la fin d'année et ils prendront leur décision d'ici 6 mois. Ils attendent un appel de votre part pour fixer un RDV dans la semaine.

PROJET

Type de projet : ERP Etat du projet : Projet Nb users : 20 Délai de décision : < 3 mois Budget : entre 100 et 200 k€
Solutions vues :

www.leadeo.fr



LEADEO S'ENGAGE SUR LA QUALITÉ ET LES RÉSULTATS

Un état des lieux

RDV assuré

Un budget défini

Délai de signature

20
POSITIONS D'APPEL

▼
30.000
APPELS PAR MOIS

▼
2.000
LEADS PAR AN !

leadéo
DU LEAD AU DEAL, THAT'S **IT**



IMMEUBLE DA VINCI

98, rue de Hochfelden
67200 STRASBOURG
FRANCE

STANDARD

03 88 40 95 90

SERVICE COMMERCIAL

03 90 20 03 65

BESOIN URGENT EN LEADS

06 26 36 38 62

MAIL

INFO@LEAEDO.FR

WWW.LEAEDO.FR