

« Analyse de données au service de la priorisation d'actions commerciales » : déterminer et mettre en œuvre un scoring de potentiel

Expert dans le domaine des solutions d'impression aux entreprises Ecoburotic s'est imposé sur son marché grâce à des approches combinant une forte connaissance clients, une démarche multicanale téléphonique et digitale et des offres de services innovantes.

OBJECTIFS DU PROJET :

La priorisation des actions commerciales (avoir la bonne démarche, au bon moment, auprès de la bonne cible) nécessite pour Ecoburotic d'avoir une connaissance précise du parc d'impression du client et de son potentiel.

L'objectif du projet est de construire un scoring permettant d'approcher le potentiel du parc d'imprimantes et copieurs des prospects et clients tout au long de leur cycle de vie :

- Analyse critique de l'indicateur existant, détermination de ses forces et faiblesses.
- Identification, collecte et structuration des données nécessaires au calcul de l'indicateur.
- Proposition de plusieurs définitions possibles de l'indicateur pour échange avec les équipes marketing et commerciale.
- Déploiement de l'indicateur, sur toutes les typologies clients, sachant qu'il doit être valide et pertinent quel que soit le niveau de précision des informations collectées sur le client.

PROFILS RECHERCHES :

Etudiant en filière DAD avec de fortes compétences statistiques et informatiques, mais aussi avec une vraie sensibilité marketing et commerciale.

INTERETS :

Un sujet concret, avec une dimension marketing/commerciale forte, dans un cadre international, mettant les datas et vos compétences au service d'enjeux business et stratégiques.

CONTACT

Yannick SABOT - directeur du développement Ecoburotic - en charge de la structuration de l'approche data marketing du groupe > ysa@ecoburotic.fr / 06.11.39.17.20



PARTAGEONS NOS TALENTS !

