

Expert en Prospection IT

Logiciels – Offre de services

Expert en prospection ciblée IT depuis 26 ans, mes clients me considèrent comme **le chaînon manquant** de leur équipe commerciale.

Mon action multicanal, qualitative et ciblée, déployée de façon continue dans la durée, a pour vocation **d'ancrer durablement votre offre** auprès des décideurs.

Une approche qui génère **différents leviers** pour contribuer au développement commercial de votre entreprise.

Bénéfices concrets de mon action (liste non exhaustive) :

- Qualifier les décideurs et obtenir leurs coordonnées (mail, ligne directe).
 - Valoriser les atouts et **la différenciation** de votre offre auprès des décideurs.
 - Valider l'intérêt des décideurs pour votre offre et **déetecter un projet existant**.
-
- Faire figurer votre offre sur **la short-list** des décideurs dès qu'un projet **se concrétise**.
 - Proposer aux décideurs un échange avec un expert de votre entreprise.
 - **Accroître la visibilité** de votre entreprise et de vos canaux (site web, LinkedIn).
-
- Fourniture de données qualifiées selon votre ciblage.
 - **Conseils stratégiques et pertinents** pour optimiser votre action (marché, ciblage, offre).
 - Alimentation de votre CRM avec des données à jour (décideurs, projets en cours, etc.).

Mon profil IT :

- Qualités intrinsèques **100 % orienté** promotion-prospection et conseil.
- Maîtrise très efficace **du triptyque** : téléphone / mail / LinkedIn.
- Ciblage précis des décideurs et communication persuasive pour susciter leur intérêt.
- Maîtrise du **copywriting** et de la création de **prompts** efficaces pour l'IA.

Mode de collaboration : forfait mensuel de 20 ou 40 heures sans engagement de durée.

Tél : 04 75 37 16 57 - Email : patrick@kairenity.fr

Une action très simple dans sa mise en place et son fonctionnement.

Un briefing pour débuter l'action.	<p>Plusieurs points seront abordés, notamment :</p> <ul style="list-style-type: none">- Contenu de l'offre (dont les arguments).- Ciblage de l'offre (type d'entreprise/collectivité et profil de décideur).- Mise en place de l'action (dont les supports), etc...
Suite au briefing.	<ul style="list-style-type: none">- Création et mise en place des supports pour l'action.- Début des premiers appels et envoi de mails de votre offre auprès des décideurs.
<h2><u>Les supports pour l'action</u></h2>	
Le fichier de prospection. <ul style="list-style-type: none">• Possibilité de connexion à vos outils internes pour optimiser mon action (CRM, agents IA, suites collaboratives, etc.).	<ul style="list-style-type: none">- Intégration des entreprises ou collectivités à contacter dans un fichier Excel partagé via Google Drive.- Les entreprises/collectivités seront sélectionnées par le client (je peux aussi proposer des cibles).
Synthèse téléphonique de l'offre.	<ul style="list-style-type: none">- Création d'une synthèse argumentée de votre offre pour en assurer une promotion efficace par téléphone.
L'email promotionnel et de relance. <ul style="list-style-type: none">• Un rapport mensuel vous informe des ouvertures et des clics des décideurs.	<ul style="list-style-type: none">- Création d'un email présentant l'offre et intégrant les documents commerciaux à destination des décideurs.- Création d'un email de relance pour les décideurs ayant ouvert le mail de présentation de l'offre.• L'email présentant votre offre sera validé par un BAT.
Adresse email – webmail Profil LinkedIn	<ul style="list-style-type: none">- Création d'une adresse email personnalisée avec votre nom de domaine, ainsi que l'accès à un webmail dédié pour la gestion des retours des décideurs.- À partir de cette adresse email, un profil LinkedIn collaborateur sera créé et optimisé afin de mettre en valeur votre offre et de faciliter la prise de contact avec les décideurs.

KAIRENITY une relation de confiance et une confidentialité des informations !

