



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 **détecter 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@kairentity.fr

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

Un briefing pour débiter l'action.	Plusieurs points seront abordés, notamment : <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.
<u>Les supports pour l'action</u>	
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.

