



Témoignage client :  
EXTERNALISER SA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Commsoft accompagne Sequoiasoft dans sa téléprospection depuis Juin 2015

## Sequoiasoft : Son métier

Une expertise technologique sur 3 métiers



Hébergement



Restauration



Bien-être

## Sequoiasoft, 35 ans d'expérience dans l'édition de logiciels de gestion.

Sequoiasoft est le leader des logiciels de gestion pour l'hébergement, la restauration et le bien-être en France.

Son leitmotiv : l'innovation doit être au service du business et de l'expérience client.

Sequoiasoft est le regroupement des sociétés ADN-informatique, SoftBooking et YourCegid CHR.

Afin d'assurer son développement en France et à l'international, Sequoiasoft a récemment racheté les solutions de Cegid dédiées à l'hôtellerie et la restauration. Un choix stratégique qui conforte son positionnement de leader et permet à l'enseigne d'étendre son catalogue de solutions et de compléter son offre de logiciels de gestion.

## Sequoiasoft en chiffres

**2000**

sites équipés

**21**

pays

**35**

millions de nuitées / an

**90**

collaborateurs

**Commsoft accompagne Sequoiasoft dans sa téléprospection depuis Juin 2015**



## Interview de David Falcon, Chef de produit chez Sequoiasoft.

« Nous avons la particularité d'être reconnus à travers nos produits sur le secteur CHR (Cafés Hôtels Restaurants) et nous souhaitons faire connaître d'avantage notre entité groupe Sequoiasoft. Nous avons fait appel à Commssoft en Juin 2015 pour externaliser notre prospection sur notre offre WinHôtel et WinRestau et obtenir par cette action un gain de notoriété ainsi que l'activation d'un fichier fourni par nos soins. »

### Les enjeux de la collaboration

---

1. Pérenniser et développer la notoriété du Groupe
2. Générer des RDV Webdemos de qualité

Dans le cadre de l'accélération de son processus de conquête de marché, SEQUOIASOFT a souhaité développer son activité auprès des hôtels restaurants indépendants et promouvoir son offre WinHotel et WinRestau.

**Commssoft accompagne Sequoiasoft dans sa téléprospection depuis Juin 2015**

Une expertise technologique sur 3 métiers



Hébergement



Restauration



Bien-être

## Les bénéfices

1. Croissance de la notoriété du Groupe Sequoiasoft
2. Hausse du pipe par la génération de contacts qualifiés

« Efficacité,  
tenacité,  
convivialité »

« Nous évoluons sur un *marché très concurrentiel*. Nous avons lancé une action auprès des Logis, chez qui nous sommes référencés depuis plusieurs années.

À ce jour, la campagne a généré presque une centaine de webdemos. Nous ne mesurons pas encore le coût d'acquisition des nouveaux clients car la campagne est toujours en cours.

Le bénéfice immédiat est de permettre à l'équipe commerciale de se concentrer sur les prospects chauds, car la webdémoo permet une démonstration de son produit à distance pour un coût et un temps maîtrisé. »

### Comment s'articule aujourd'hui votre prospection ?

« Nous concentrons nos efforts sur les réseaux hôteliers où nous sommes référencés comme Logis, Châteaux & Hôtels Collection, SEH (Inter-Hôtel, P'titDej Hôtel, Qualys-Hôtel et Relais du silence).

Côté digital, nous avons entièrement refait notre site web en 2015 ainsi que son référencement, nous sommes présents et actifs sur les réseaux sociaux. »



**9000**

Heures d'appels  
sortants en 2014

**2000**

Leads et RDV  
livrés en 2014

**8**

Téléopérateurs  
à temps plein

**17**

Années  
d'existence et  
d'engagement

**90%**

De clients  
récurrents

**6M€**

De business  
généralisé chez nos  
clients en 2014

## Les atouts Commssoft

1. Centre d'appel BtoB depuis 18 ans
2. Webmarketing intégré
3. Prospection 100% agile
4. Engagement sur le résultat

« Commssoft sait faire preuve d'une belle ouverture d'esprit et a su écouter et s'imprégner de notre culture et de notre marché. La qualité de la rédaction de notre argumentaire a permis d'atteindre notre cible. »

Quelles attentes avez-vous de votre stratégie d'acquisition future ?

« Nous bénéficions d'un nouveau référencement à l'UMIH (Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie), la téléprospection restera donc un levier important d'acquisition auprès de ces adhérents notamment. »

« La téléprospection est un levier indispensable. »

Commssoft accompagne Sequoiasoft dans sa téléprospection depuis Juin 2015



 sequoiasoft

Que diriez-vous à une société pour la convaincre d'externaliser sa prospection ?

« C'est un vrai métier. Entre la *qualité de l'argumentation et la tenacité nécessaire au téléphone*, la prospection téléphonique externalisée est incontournable si on ne dispose pas des ressources en interne, surtout pour des campagnes sur un *volume de contacts important*. »

David Falcon

Chef de produit, société Sequoiasoft.



SEQUOIA SOFT  
David Falcon  
Chef de produit  
29 rue Maurice Flandrin  
Immeuble Le Forum  
Bât. C Niveau 3  
69444 Lyon Cedex 03  
+33 (0)811 224 083  
[www.sequoiasoft.com](http://www.sequoiasoft.com)

COMMSOFT  
11 boulevard Paul Langevin  
38600 FONTAINE  
Tél. : 04 76 84 60 60  
[www.commssoft.fr](http://www.commssoft.fr)