

20 ans d'expérience En Relation Client Et Développement commercial

LINKLI
La relation client sur mesure

DÉCOUVREZ NOTRE CAS CLIENT

VELUX®

TRAITEMENT DE COUPONNING / BACK OFFICE

Les objectifs de notre client :

- Réduire le taux d'erreur sur la gestion et le suivi des dossiers
- Optimiser le temps et le mode de traitement de chaque canal (téléphone, mail et papier)

PRISE DE RDV PRESCRIPTEURS

Les objectifs de notre client :

- Nourrir le portefeuille de prospection des commerciaux
- Faciliter l'organisation commerciale par une gestion déléguée des agendas
- Développer ses ventes

RÉSULTATS OBTENUS

99,5% DE TAUX DE CONFORMITE

+10% DE SATISFACTION CLIENT

+20% DE GAIN DE TEMPS DE TRAITEMENT

+10% DE LEADS FOURNIS AUX COMMERCIAUX

-20% DE RDV « NO SHOW »

+10% DE CA SUR LA CIBLE

NOTRE CLIENT TÉMOIGNE

**Grégoire DE
ROUFFIGNAC**

Responsable relation clients

VELUX®

« Linkli nous accompagne depuis + 10 ans dans nos opérations de Service aux Clients sur des activités pérennes et d'autres ponctuelles, notamment en lien avec le service marketing. Au-delà des aspects opérationnels, le plus précieux pour moi est sans doute la compréhension de ce qu'évoque notre marque pour nos clients et partenaires commerciaux. L'engagement de la respecter est un atout et y attacher la même exigence que nous est une responsabilité. Sur aspects purement opérationnels, je retiens l'envie de bien faire, un vrai « faire ce qu'on dit, ce qui a été décidé », sans surprise et de manière bien structurée. Les clés de voûte de la qualité de nos relations et de cette durée dans le temps sont :

- La capacité à nous accompagner dans nos propres évolutions d'organisation
- La connaissance de nos enjeux clients
- Une bonne connaissance/appréhension de nos process
- Des échanges honnêtes et transparents
- Le respect des engagements et le sens de la responsabilité
- La réactivité et disponibilité »