

**Kompass & Eudonet :
une alliance pour optimiser la prospection commerciale
en améliorant la qualité des données entreprise**

KOMPASS INTERNATIONAL, SPECIALISTE MONDIAL DES DONNEES ENTREPRISE ET EUDONET, EDITEUR FRANÇAIS DE SOLUTIONS CRM, METTENT EN COMMUN LEUR SAVOIR-FAIRE. CETTE ALLIANCE PERMET D'OPTIMISER LA PROSPECTION VIA UN SEUL OUTIL EN LIGNE. CECI GRACE A L'INTEGRATION DE DONNEES ENTREPRISE DE QUALITE AU SEIN D'UN CRM PUISSANT.

Dès le 18 janvier, les utilisateurs d'Eudonet CRM accéderont directement dans leur outil CRM à l'ensemble des 12 millions de profils entreprise proposés par Kompass, en France et partout dans le monde. Afin de constituer facilement des fichiers de prospection ciblés, les utilisateurs d'Eudonet pourront mettre à jour et enrichir leurs données CRM avec les données détaillées de la base Kompass qui couvre plus de 60 pays, soit 90% du commerce mondial.

L'association de ces deux experts prend tout son sens dès lors qu'une base qualifiée est nécessaire pour permettre de détecter de nouveaux marchés et d'en exprimer pleinement le potentiel, comme en témoignent Guillaume Bouillot (Dirigeant d'Eudonet) et Gilles Tyssier (Directeur Commercial de Kompass) :

- Guillaume Bouillot, Dirigeant Eudonet : « Les bases de données d'entreprise sont un complément indispensable au CRM. Les clients d'Eudonet utilisent régulièrement des sources d'information parmi lesquelles Kompass fait figure de référence pour sa connaissance très qualifiée des entreprises, de leurs dirigeants et de leurs activités. Le partenariat avec Kompass va permettre aux utilisateurs d'Eudonet de maintenir facilement leurs données à jour et de pouvoir étendre rapidement leurs cibles de prospection à l'intérieur même de leur outil. »
- Gilles Tyssier, Directeur Commercial Kompass : « Pour la 1ère fois, Kompass met à disposition ses données dans un CRM en mode SAS. Il nous a paru naturel de choisir Eudonet au vu de la similitude de nos portefeuilles clients : PME, Secteur Public, Enseignement ... Nos clients communs pourront cibler plus de prospects, rechercher des données utiles à leurs ventes et mettre à jour facilement les informations de leur base CRM. Ce partenariat permettra à leurs commerciaux de gagner du temps et d'améliorer l'efficacité de leur prospection.»



A propos de Kompass

« Avec Kompass, votre business prend une nouvelle dimension ».

Spécialiste international des données BtoB, Kompass met à disposition de ses clients une base de 12 millions de sociétés et d'établissements ainsi que 14 millions de décideurs, répartis dans un système de classification uniforme quel que soit le pays. Kompass propose une gamme complète d'outils pour cibler de nouveaux prospects ou fournisseurs à l'international.

Kompass permet d'améliorer l'efficacité commerciale en proposant des listes de prospects ciblés ainsi que des campagnes d'emailing grâce à un module en ligne.

Avec une audience mondiale de plus de 5 millions de visiteurs uniques par mois, les annonceurs Kompass optimisent leur visibilité nationale et internationale auprès de leurs cibles.

Implanté en France, Kompass International possède aussi des filiales et un réseau partenaire dans plus de 60 pays dans le monde.

A propos d'Eudonet CRM

Depuis 2000, Eudoweb est éditeur / intégrateur de solutions généralistes CRM et XRM et d'offres « verticalisées ». Disponibles en mode Saas et en intranet, les solutions Eudonet s'adaptent aux besoins de tout type de structure : PME, ETI, Grands-comptes, administrations, collectivités publiques et milieu associatif. Les solutions Eudonet sont utilisées par plus de 900 clients en France et dans le monde, dont 50% des entreprises du CAC 40.

Créé et dirigé par Christophe Morizot, Bertrand de La Villegeorges et Guillaume Bouillot, le groupe est implanté en France (Paris, Lyon et Nantes), au Canada et connaît un fort développement international.



Contact presse

Cap et Cime PR - Virginie Hunzinger

Tel.: 01 55 35 08 18

E-mail : vhunzinger@capetcimepr.fr