



ALTIUS

« Nous devrions contacter nos clients et relations plus régulièrement. La volonté est là, mais la mise en œuvre reste trop fastidieuse. Il doit pourtant y avoir moyen d'automatiser ces processus ! »

Voilà le constat posé par les équipes de Altius qui sont confrontées à la vétusté et la fragmentation des systèmes de gestion. Avec comme conséquence une sous-utilisation du potentiel des clients et une perte d'efficacité dans la gestion de la communication.

Business Solution
Digital Marketing & CRM
 Société de Service

Sector
Autres services

Collaborators
50 - 249

Website
www.altius.com

CHALLENGE

Disposer d'un système qui apporte de la fluidité dans la relation avec les clients grâce à un CRM (Customer Relationship management) qui permet de suivre l'évolution du client et de mieux cibler ses besoins.

Réduire les coûts en améliorant la synchronisation des systèmes avec des processus plus intégrés. Aujourd'hui nous passons notre temps à copier des fichiers excel d'un système à l'autre. Avec une perte de temps et des risques d'erreurs.

Assurer la conformité avec la législation RGPD et la confidentialité.

Avec la loi sur la protection des données, Altius recherche une solution qui garantit la traçabilité des consentements et qui soit 100 % en règle avec la nouvelle législation en vigueur.

Améliorer la gestion des ressources humaines en fluidifiant le flux de recrutement et en gérant les présences.

SOLUTION

Pour atteindre ses objectifs, Altius a choisi Eezee comme partenaire pour l'accompagner dans sa transformation digitale. Le défi principal était l'intégration avec les systèmes existants soit Microsoft Exchange pour la messagerie et le logiciel DLex pour la gestion administrative du cabinet.

Les applications Odoo ont été sélectionnées pour leur capacité à répondre aux attentes du département marketing et pour leur ouverture aux applications externes.

Le système est intégré en temps réel avec les applications externes via des API qui assurent une synchronisation permanente. Grâce à Odoo, le cabinet dispose maintenant d'un CRM puissant qui réunit les informations provenant du site internet, des dossiers des clients et des informations liées à la messagerie. Le CRM assure le suivi entre les différentes étapes de qualification et de conversion vers un client. Les modules de campagnes et d'événements activent les clients sur base de leurs besoins et des matières juridiques qu'ils traitent.

Le département des ressources humaines dispose d'outils facilitant le recrutement via un processus complètement automatisé. Les offres d'emploi sont directement publiées sur internet via le module website et les candidatures sont gérées dans le backoffice via Les différentes étapes du processus. Le système dispose d'un module de communication qui permet l'envoi automatique de message en fonction de l'évolution du dossier.

Les présences au bureau sont contrôlées grâce à un système de badging très simple d'usage.

RESULTS

La mise en place d'un système CRM intégré a permis de booster la dynamique de communication du cabinet. Aujourd'hui, inviter des clients à un événement ou envoyer des newsletters est devenu un jeu d'enfant pour l'équipe marketing. Dans un métier où le contenu joue un rôle primordial, Altius s'est doté d'un outil professionnel pour améliorer sa notoriété et la relation avec ses clients et prospects.



Sebastian Dupas
Project Manager

sebastian.dupas@eezee-it.com
+32 10 87 00 24



Modules

Présences

CRM

Email Marketing

Événements

Feuilles de présence

Site Web