



Argel choisit Generix Group pour donner plus de puissance à son système de fidélisation et de promotion

Argel, référence de la vente à domicile (VAD), mise sur le digital pour augmenter son taux de fidélisation et choisit la solution Sales Marketing de Generix pour renforcer l'action de ses 300 téléconseillers et proposer à ses clients une expérience d'achat enrichie.



Paris, le 17 novembre 2016 - Argel est la branche d'EVEN spécialisée dans la vente de produits surgelés livrés à domicile.

Avec son catalogue de 1000 références, Argel couvre 70 départements français et rayonne auprès de 300 000 clients grâce à 300 camionnettes de livraison. La société compte 11 centres d'appels de télévente pour les clients acquis, ainsi qu'un centre de recrutement localisé en Bretagne. A ce jour, Argel recense 850 salariés, dont 300 téléconseillers : une force de frappe importante pour le VADiste.

Pour poursuivre l'augmentation de sa part de marché, Argel a décidé d'améliorer l'expérience d'achat de ses clients et de dynamiser son activité en s'ouvrant au multi-canal. Le choix de Generix Group s'inscrit dans cette double perspective.

Argel choisit la solution Sales Marketing de Generix

« Nous avons été séduits par la promesse de gain de temps et d'efficacité opérationnelle garantis par la plateforme Sales Marketing de Generix Group », souligne **Catherine Abautret, Directrice Administrative et financière et DSI du pôle Even Distribution.**

Generix Sales Marketing est une plateforme d'animation marketing omnicanale. Une fois connectée au back office de l'enseigne utilisatrice (ERP, BI...), elle offre une vision 360° du client et permet d'exécuter en temps réel et de façon unifiée les actions de promotion, de vente et de fidélisation sur l'ensemble des *front-office* (call center, encaissement, sites web, mobiles, réseaux sociaux...).



Chez Argel, l'outil de prise de commande exploité par les 350 téléconseillers interagit en temps réel avec Sales Marketing.

« Tout au long de la prise de commande, les moteurs de Sales Marketing appliquent automatiquement les offres commerciales construites au niveau central ou selon la zone de chalandise et profilées selon les types de clients, les produits ou le montant de la commande... Le panier est valorisé en temps réel, l'enjeu majeur étant la réactivité des traitements afin de garantir une performance de temps de réponse lors de la prise de commande » note **Catherine Abautret**

Outre l'amélioration de l'efficacité des téléconseillers, la plateforme Sales Marketing assoit la place du client au cœur du dispositif. Du call center aux équipes marketing, en passant par les livreurs ; il s'agit de prendre en considération les interactions que le client a déjà réalisées avec Argel afin de lui proposer instantanément un service personnalisé et participer à l'enrichissement de son expérience d'achat

La plateforme Sales Marketing est utilisée quotidiennement par de grands noms du retail comme Feu Vert et Cultura pour digitaliser le parcours d'achat de leurs clients dans un contexte cross canal ou cross enseigne. *«... Sales Marketing permet de mener des actions plus puissantes, plus rapides et encore plus cohérentes en termes de fidélisation et d'action commerciale »*, conclut **Philippe Petit, VP Sales & Operations, Generix Sales Marketing** *« nous sommes fiers d'accompagner dans cette nouvelle étape digitale, un VADiste de premier plan comme Argel déjà mature dans sa relation client.. »*.

A propos de Generix Group

Generix Group est un chef de file mondial dans les applications logicielles collaboratives pour la chaîne d'approvisionnement avec plus de 5000 clients internationaux qui utilisent leurs produits sur une base quotidienne. Generix Group est cotée à la Bourse de Paris et maintient une présence importante dans toute l'Europe et dans plus de 39 pays supplémentaires par l'intermédiaire de ses filiales, partenaires et clients.

Contacts Presse

Rumeur Publique
Cédric Landu – Tél. : +33 1 55 74 52 31
cedric.lan@rumeurpublique.fr
www.rumeurpublique.fr

Generix Group
Marina Detienne
Responsable Communication
Tél. : +33 1 77 45 41 80
mdetienne@generixgroup.com
www.generixgroup.com