

La prospection : un enjeu incontournable pour les cabinets de conseil et entreprises

Pour équilibrer l'assiette clients/offres, générer le pipe d'opportunités nécessaire en qualité et volume, renforcer la notoriété de marque, seule une prospection maintenue durablement constitue la clé d'un développement business réussi.

Expert en lead et account management, Maam Sy crée Lead Access, un cabinet de conseil opérationnel spécialisé dans la prise de rendez-vous qualifiés à forte valeur ajoutée.



Lead Access, le maillon fort du développement business

Expert en lead et account management, Maam Sy compte plus de 14 années d'expérience commerciale dont 7 dans le conseil, notamment chez Celerant Consulting (Operational Strategy & Implementation) et BearingPoint (Business Consulting).

Fort de son excellente connaissance des grands comptes industriels (en particulier dans les secteurs Utilities, Metal & Mining, Automobile & Automotive, FMCG, Aerospace, Télécom, Chimie), il remarque que les cabinets de conseil en management et stratégie sous-exploitent la prospection commerciale.

Ils ont toute confiance en leurs réseaux. Or, ces derniers ne sont plus suffisants pour booster le business du conseil, en ce domaine particulier.



Face à ce constat, il s'associe à Francisco Lopez et Joyce Ramdoo et crée en juin 2013, Lead Access, un cabinet de conseil opérationnel spécialisé dans la prise de rendez-vous qualifiés à forte valeur ajoutée.

Un métier : développer le business

Grâce à des missions de lead et d'account Management, la société Lead Access accompagne les cabinets de conseil spécialisés en management et stratégie et les grandes entreprises dans leur performance commerciale. Son expertise et ses méthodes permettent de construire des plans de comptes et d'actions efficaces, de structurer et d'optimiser la prospection téléphonique.

Maam Sy, associé fondateur de Lead Access, souligne :

Nous prenons en charge le pilotage et l'efficacité opérationnelle de la prospection. Nous aidons nos clients à raccourcir leur cycle de vente en les mettant en relation avec les décideurs du CAC 40, du CAC All-Tradable, ETI et des services publics.

Un engagement sans faille pour des résultats concrets

Grâce à la connaissance sectorielle, l'efficacité opérationnelle, la maîtrise des interactions avec les grands décideurs en France et à l'international et sa connaissance économique, le cabinet Lead Access offre à ses clients :

- Des réponses à leurs besoins de flexibilité et de productivité
- Des opportunités de rencontres avec les grands décideurs au bon moment via un suivi des contacts, de l'actualité économique et organisationnelle des sociétés ciblées.
- Des résultats concrets et pérennes
- Une confidentialité exemplaire
- Une opération budgétée avec maîtrise des coûts de la mission
- Des collaborateurs formés, expérimentés et opérationnels immédiatement

Ce qu'en pensent les cabinets de conseil

« Nous avons fait appel aux services de Lead Access pour muscler notre prospection sur les grands comptes sur une période de 6 mois, crucial pour notre activité commerciale. Lead Access a rapidement obtenu des résultats significatifs en décrochant des rendez-vous hautement qualifiés auprès de décideurs du CAC 40, SBF 120. Cela a généré des leads intéressants et une affaire importante. Nous avons apprécié leur professionnalisme et leur capacité à s'adapter dans un environnement changeant, saisissant les problématiques majeures des entreprises et appliquant une méthode d'une efficacité redoutable. »

« Lead Access nous accompagne depuis maintenant quelques mois pour nous aider à prendre des rendez-vous avec des décideurs de niveaux très élevés. Les résultats sont là et nous poursuivons cette collaboration. »

Pour en savoir plus

Site web : www.lead-access.com

Contact presse

Grace Soares / Mail : grace.soares@lead-access.com / Tél. 01 55 99 63 53