

Sales XL : la prospection B to B automatisée et personnalisée

Les solutions actuelles de prospection B to B, des call centers à l'emailing en passant par la prospection téléphonique et les fournisseurs de leads, ne répondent pas toujours aux besoins des entreprises.

Représentant une alternative innovante et efficace aux formules traditionnelles, la start-up Sales XL propose aux entreprises un système de prospection automatisé, à découvrir sur le [site internet](#) de la start-up.



Le concept Sales XL

Sales XL se donne pour mission d'aider les entreprises évoluant en B to B à booster leurs chiffres d'affaires grâce au marketing digital, et plus spécifiquement grâce au marketing par email, sur la base d'un système de prospection B to B 100% automatisé et personnalisé.

Le système, perfectionné et ambitieux, permet une prospection commerciale en France et à l'international. Il dégage ainsi les entrepreneurs de l'ensemble du processus de prospection, du premier contact jusqu'aux relances. Le but : fournir aux entreprises des rendez-vous qualifiés auprès des cibles B to B.

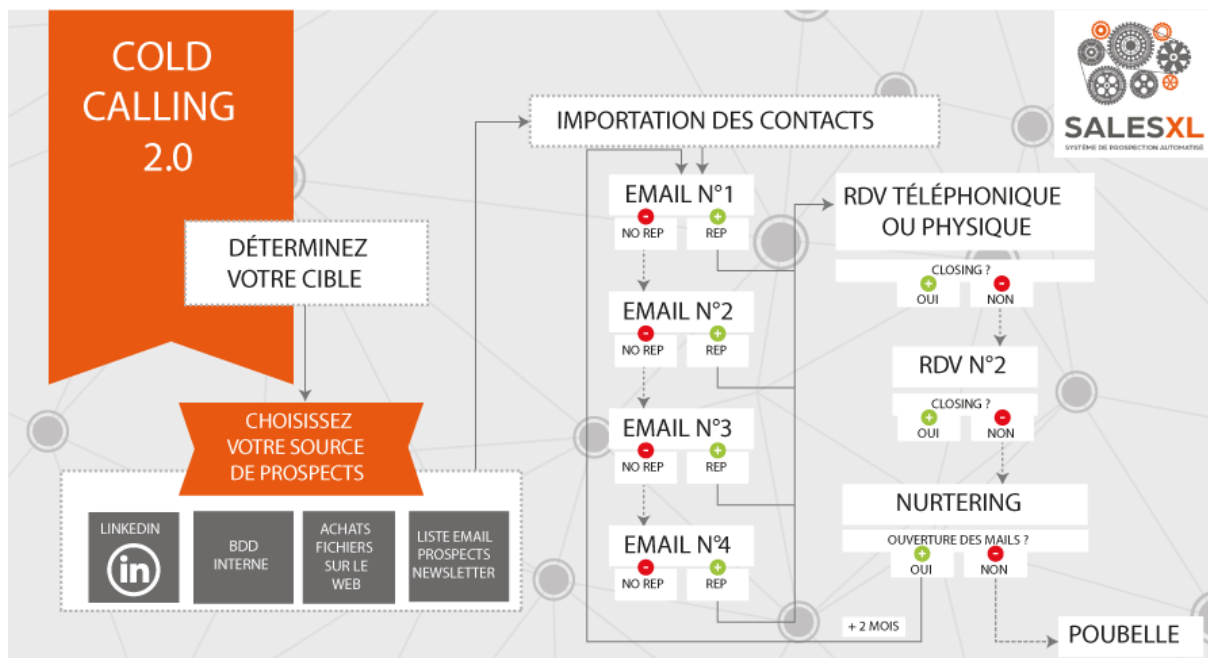
Si l'entreprise est aujourd'hui présente en France, en Belgique et au Luxembourg, Alexandre Barthélémy, le fondateur de la startup, souhaite continuer le développement de Sales XL au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et dans les pays scandinaves.

La start-up cherche actuellement à recruter deux commerciaux sédentaires en Belgique et au Royaume-Uni.

Focus sur le fonctionnement de Sales XL

Le système Sales XL est constitué de quatre étapes :

1. **Séance de découverte.** Cette consultation avec un expert a pour but de découvrir les cibles de l'entreprise et de fixer des objectifs.
2. **Installation du système.** Les consultants-experts de Sales XL installent le système au sein de l'entreprise, et proposent une demi-journée de conseil commercial.
3. **Accueil des premiers prospects.** Après l'obtention des premiers rendez-vous, Sales XL réalise un point mensuel afin de déterminer s'ils correspondent à la cible.
4. **Accélération et décollage.** Cette dernière phase est aussi la plus importante : elle consiste à mettre en place une feuille de route pour rendre l'entreprise scalable et envisager un développement national et international rapide.



Les atouts de Sales XL

Sales XL s'impose comme un système totalement disruptif. La société se démarque des solutions actuelles de prospection par un rapport qualité-coût d'acquisition clients imbattable.

Voici les éléments qui font la force de la start-up :

- **Une prospection 100% automatisée.** L'entrepreneur et ses commerciaux peuvent ainsi se consacrer à d'autres tâches que la prospection, qui est certes essentielle mais ingrate.

- **Aucune installation.** Les consultants experts de Sales XL se chargent d'installer le système, ce qui prend une demi-journée : cela représente une économie de temps et d'argent pour les entreprises.
- **Un coût abordable par tous.** Sales XL s'adresse aux petites comme aux grandes entreprises.
- **De nombreux rendez-vous.** Le nombre de rendez-vous positionnés par Sales XL peut aller jusqu'à 150 à 200 par mois et par commercial.
- **La possibilité de devenir scalable.** Grâce à l'automatisation, les entreprises connaissent le nombre de prospects acquis chaque mois et leur taux de transformation précis. A partir de là, elles peuvent mettre au point un plan de développement, et engager des commerciaux pour multiplier les ventes.
- **Une garantie satisfait ou remboursé.** Sales XL s'engage à rembourser l'intégralité de l'investissement des clients qui ne génèrent pas d'opportunités commerciales dans les 60 jours ; la société y ajoute même 10 % supplémentaires, soit un remboursement de 110 %.

Des chiffres qui montrent l'efficacité de Sales XL

Deux études de cas, réalisées chez des clients de Sales XL, montrent la performance du système.



Un client n°1, qui utilise la méthode depuis seulement un mois, réalise ainsi un taux d'ouverture de 58,2 %, un taux de clic de 11,6 % et un taux de réponse de 25,3 %.

Sur 10 mois, l'efficacité est toujours au rendez-vous : avec un taux d'ouverture de 49,2 %, le client n°2 touche plus de 20 000 prospects, et obtient un taux de réponse de 12,4 %, qui correspond à près de 5200 prospects.

Portrait du fondateur de la start-up



PDG et fondateur de Sales XL, Alexandre Barthélémy compte déjà plusieurs expériences réussies dans l'entrepreneuriat, avec, entre autres, une cession de société d'assurances en 2014.

Il a créé Sales XL en 2015 avec le soutien du groupe Entreprendre SA, présent dans le capital de la société. Le projet tire son origine dans une problématique récurrente des entrepreneurs : comment trouver des clients de manière prédictive et stable, avec un coût d'acquisition client raisonnable ?

Pour répondre à cette question cruciale, Alexandre imagine une solution automatisée qui permet aux commerciaux de se concentrer sur les dernières phases de la vente.

Il recherche aujourd'hui l'appui de business angels et de fonds d'investissement pour poursuivre le développement de la start-up.

Pour en savoir plus

Site internet : <http://www.sales-xl.com>

Contact : Alexandre BARTHELEMY

Email : a.barthelemy@sales-xl.com

Téléphone : 07 84 33 39 15