Howaboutsales récolte 700.000 euros, en un temps record, et révolutionne le marché belge du CRM

Même si le monde numérique offre une multitude de moyens pour travailler efficacement, de nombreuses entreprises sont encore figées dans de lourdes structures, ce qui provoque des situations kafkaïennes. Howaboutsales aide ces entreprises à travailler efficacement, grâce à une solution BRM (Business Relationship Management).

La numérisation est lancée depuis quelques années déjà. Pourtant, des entreprises parviennent encore à travailler de façon inefficace. Les lourdes structures qui communiquent péniblement, génèrent, aujourd'hui encore, des frustrations scandaleuses. Imaginez que vous voulez obtenir un devis auprès d'une nouvelle compagnie d'assurances automobiles et que vous demandez un rendez-vous par le biais du site Internet de cette compagnie. Vous devez d'abord compléter un questionnaire détaillé, pour « améliorer notre service personnalisé ». Après avoir complété la liste, vous obtenez un rendez-vous auprès du bureau local. Mais lorsque vous vous présentez, le courtier semble ne pas savoir du tout qui vous êtes. Alors que vous avez transmis de multiples détails sur le site Internet, la semaine précédente.

Rapprocher

Cette compagnie d'assurances est clairement à la recherche d'un chaînon manquant : un outil pour établir une liaison efficace entre le siège et la filiale. C'est là que Howaboutsales intervient. Howaboutsales est une start-up qui a conçu un outil CRM pour les entreprises travaillant avec différents partenaires commerciaux ou distributeurs. La solution est aussi désignée sous le nom BRM, qui signifie *Business Relationship Management* ou *Broker Relationship Management*. Howaboutsales veut rapprocher les entreprises et leurs partenaires, de façon simple et efficace. « Nous observons cette tendance dans les médias sociaux, comme Facebook », a expliqué le CEO Frie Pétré. « Facebook existe pour rapprocher les personnes et, depuis peu, les collègues également. Cette plate-forme vous permet de communiquer rapidement, et aucune information ne risque de se perdre. Par le biais de notre plate-forme BRM, nous rapprochons les entreprises et les partenaires. Ainsi, tout le monde dispose de l'information correcte, de manière à pouvoir travailler efficacement et dans l'intérêt du client. L'échange de données présente d'énormes avantages ».

Travailler et penser comme une start-up

Ce qui rend Howaboutsales unique, c'est qu'elle travaille comme une start-up. Howaboutsales fonctionne selon un mode particulier, qui veut que les entreprises contribuent elles-mêmes à trouver une solution. Au sein de l'entreprise, un groupe de travail est créé. En collaboration avec Howaboutsales, ce groupe analyse les problèmes et les points délicats. Howaboutsales offre ainsi une solution créative et parfaitement sur mesure. « L'élément important est l'intégration de la hiérarchie existante », a indiqué Frie Pétré. “Tant les hauts responsables que les utilisateurs et les partenaires sont impliqués dans la configuration, de sorte que tout le monde soit content”.

Hans Tops, le responsable du développement des ventes chez bpost, confirme que la méthode de Howaboutsales a un effet bénéfique. « Au sein de bpost, nous cherchons un moyen de gérer plus efficacement nos ventes. Nous avons déjà rencontré une multitude d'agents commerciaux, mais ils

ne répondent pas à nos attentes. Ils ne savent pas ce qui constitue, pour nous, de la valeur ajoutée. Ou ils se focalisent sur leur produit et leur secteur. Leur produit ou leur solution est à prendre ou à laisser », a déclaré Hans Tops.

« Howaboutsales apporte donc un changement bénéfique », a ajouté Hans Tops. « Ensemble, nous examinons d'abord nos points faibles et nous y remédions. Howaboutsales trouve des solutions et réfléchit, de manière proactive, avec nous. Howaboutsales s'intéresse à nos activités commerciales. Quelle est la situation des ventes dans notre organisation ? Quels sont les points délicats ? Quels sont les améliorations et les gains d'efficacité que nous pouvons obtenir, grâce aux solutions que Howaboutsales peut offrir ? Ils cherchent avec nous les réponses à nos questions, et nous travaillons ensemble pour élaborer une solution sur mesure, parfaite ».

Recherches de capitaux fructueuses

Jusque fin 2015, Howaboutsales n'était qu'un trésor enfoui. Même si les co-fondateurs étaient déjà occupés, depuis quelques années, à développer une solution CRM simple, Howaboutsales n'est vraiment devenue une start-up pleine de promesses que lors de la conception de sa solution BRM innovante. Depuis lors, tout va très vite, et Howaboutsales est prête à conquérir le marché du CRM. Au départ de la Belgique, l'entreprise veut s'étendre en Europe. Pendant quatre mois, Howaboutsales a cherché les capitaux nécessaires, par le biais de diverses initiatives de financement. Les choses n'ont pas traîné : grâce à KBC Bruxelles, à Bolero Crowdfunding, à BNP Paribas Fortis et à quelques bailleurs de fonds, Howaboutsales a rassemblé 700.000 euros pour débuter ses activités. Howaboutsales est encore en lice, chez Innoviris. « Nous sommes bien partis pour étendre nos activités en Belgique et dans le reste de l'Europe », a dit Frie Pétré. « Nous constatons aussi que le marché du CRM est loin d'être saturé. Sur le plan numérique, la Flandre et l'Europe sont en retard, par rapport aux États-Unis. Si nous voulons faire croître notre économie, nous devons accueillir favorablement la numérisation ».

À propos de Howaboutsales :

Howaboutsales est une start-up qui propose une solution BRM. Il s'agit d'un outil CRM adapté, destiné à améliorer les relations entre les entreprises et leurs partenaires. La collaboration avec ses clients se déroule selon un mode de fonctionnent créatif, propre à une start-up. Avec son client, Howaboutsales forme un groupe de travail provisoire, pour améliorer la communication et les ventes numériques, grâce à un échange efficace de données. Par le biais de son propre outil BRM, Howaboutsales veut rapprocher les entreprises et les partenaires commerciaux ou les distributeurs, de sorte que le client puisse finalement être aidé plus vite et mieux.

À ne pas publier :
Pour plus d'informations, contactez Frie Pétré : +32 (0)478 532 423.