
[Imprimer](#)

Image

Florence Levreux

Fonction

Dirigeante

-

Entreprise

[LEVREUX FLORENCE](#)

f-levreux@normandie-prospects.fr

Adresse

1 RUE DE BRUNIVAL
76610 LE HAVRE
France

[Message](#)

<https://www.flsante365.fr/>

A propos de moi

A propos

Je suis téléprospectrice dotée de plus de 10 années d'expériences. J'accompagne les entreprises de toute taille dans le cadre du développement commercial par la biais de la télé-prospection. Ma mission principale est de prendre contact par téléphone avec des prospects ou des clients dont je vérifie les informations, les complète au besoin, avant de présenter votre entreprise, l'objet de l'appel, le service et le produit vendu. Je suis également apte à détecter et formaliser les besoins des clients et à leur proposer des solutions adaptées. Je rédige les comptes-rendus et saisit les informations obtenues, sous forme de tableau ou de dans une base spécifique CRM. Je suis dans la capacité de vous assister lors de vos recrutement Externaliser votre téléprospection, ou la sous-traiter c'est vous dégager du temps pour bien faire votre métier Nous déterminons ensemble votre objectifs et vos cibles lors de notre premier entretien. La téléprospection prospects : - Appui pour des opérations marketing d'envergure ou ciblées - Développement de votre portefeuille prospects - Relance prospects - Prise de rendez-ciblés - Création de fichiers local ou national - Renseignement de fichiers La téléprospection clients : - Renseignement de fichiers - Relance d'impayés de vos clients - Promotion de nouveaux services auprès de vos clients La formation de votre force de vente à la téléprospection : Je coach et forme vos forces de vente à l'outil téléphonique lors des appels sortants et/ou entrants, mais aussi vos équipes commerciales, vos collaborateurs administratifs en contact direct ou non avec des interlocuteurs compliqués, (le service après-vente, de réclamation ou de hotline, d'assistance et de support client, service consommateurs...). - Formation théorique et pratique à la téléprospection - Je détermine avec vous, les objectifs commerciaux (chiffre d'affaires, satisfaction clientèle, vente, volume...) - Accompagnement et support récurrent pour des interventions de remotivation de vos équipes commerciales et administratives ayant un lien avec l'outil téléphonique (service de hotline, service après-vente, service de réclamation...) - Je veille à la qualité du discours, de l'argumentaire des téléprospectrices et téléprospecteurs, et repère les améliorations par une formation et au tutorat sont aussi possibles. - Je surveille et organise l'évolution des compétences du personnel (formation continue, entretien annuel, ...) et vous présente les axes d'actions à mettre en place. - Sensibilisation aux méthodes de décharge émotionnelles de vos collaborateurs - Je synchronise l'activité de vos équipes et vous sur les amélioration dans la communication du retour d'informations. Autres champs d'actions - Rédaction de e-mailing - Accompagnement lors de vos foires exposition. - Campagne e-mailing, - Campagne SMS - Enquête de satisfaction Nouveau : SPECIAL SANTE AU TRAVAIL 2018 - Je propose un programme nutritionnel spécifique aux personnels sédentaires, car un collaborateur bien dans son corps est un personnel bien dans sa tête.

Suggestions des utilisateurs