Réunion du mardi 28 septembre 2022 : Prospection commerciale à partir du fichier ESSEC

Alumni

Présentation de Jean-Marc Karila. Il a réalisé un test – pilote – de prospection commerciale

à partir du fichier Essec Alumni. L’objectif était d’identifier dans ce fichier des camarades

susceptibles de faire appel à du conseil. Voici les données du test : le profil de Jean-Marc est

celui d’un ingénieur des Arts et Métiers, diplômé d’Essec Executive MBA, avec 32 ans de

carrière chez Renault, qui cible les PME PMI ETI du milieu industriel automobile et plus

largement mécanique, en Ile France en priorité ; les grands groupes sont donc écartés.

Une série de filtres du fichier – formation, utilisateurs, expérience – a permis d’identifier 10

cibles dans le secteur automobile proprement dit, 8 cibles dans le secteur aéronautique,

train, vélo et x cibles attendues en mécanique, en cours de traitement. La prochaine étape

est d’adresser un e-mail personnalisé à chaque prospect.

C’est un très gros travail qu’a réalisé Jean-Marc qui fait apparaître les améliorations à

proposer au gestionnaire de notre base de données pour faciliter la recherche de personnes

susceptibles d’être concernées par la démarche du consultant. Cette note sera transmise au

gestionnaire.