

# SQL PARTNER

SALES QUALIFIED LEAD, WITH PASSION

APPORTEUR  
D'AFFAIRES

MARCHÉ IT

Soyons exigeants,  
rendons au «lead»  
ses lettres de noblesse :

**SQL: SALES QUALIFIED LEAD**

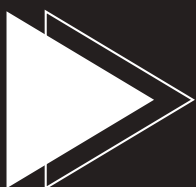
PLUS HAUT NIVEAU DE QUALIFICATION  
DE L'OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES.



SQL partner c'est le résultat de plus de 10 années d'expertises complètes sur ce sujet pointu qu'est la génération de leads IT qualifiés. **Nous avons pour vocation de mettre en relation LA bonne offre avec LA demande avérée sur le marché du progiciel de gestion.**

Notre plus-value réside dans notre capacité à booster rapidement le chiffre d'affaire d'un Editeur, d'un intégrateur ou d'une ESN en leur apportant des opportunités d'affaires à forte valeur ajoutée.

**La détection de projets en milieu IT est une science : c'est notre domaine !**



Consultants SI, commerciaux d'élite, marketeurs hors pairs...  
Nos experts ont un savoir-faire à la hauteur de nos engagements.

**Ne tardez plus, vous aussi, faites de nous votre SQL partner !**



## ▶ ▶ ▶ LES SQL RECHERCHÉS

GESTION DE TRANSPORT

INFRASTRUCTURE RESEAUX

PCA

**ERP**

CRM

SAUVEGARDE

CONSOLIDATION

GESTION DE CHANTIER

DEMAT

CLOUD

IAAS

GESTION PAR AFFAIRE

**FINANCES**

GESTION DE POINT DE VENTE

VIRTUALISATION

HYPER CONVERGENCE

GMAO

WMS

GED

**BEST OF BREED**

BIG DATA

PRA

BI

RH

MATERIEL

SITE INTERNET

MES

GPAO

PAIE

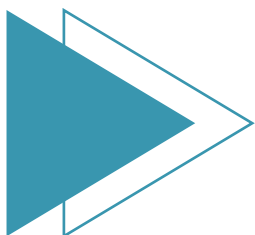
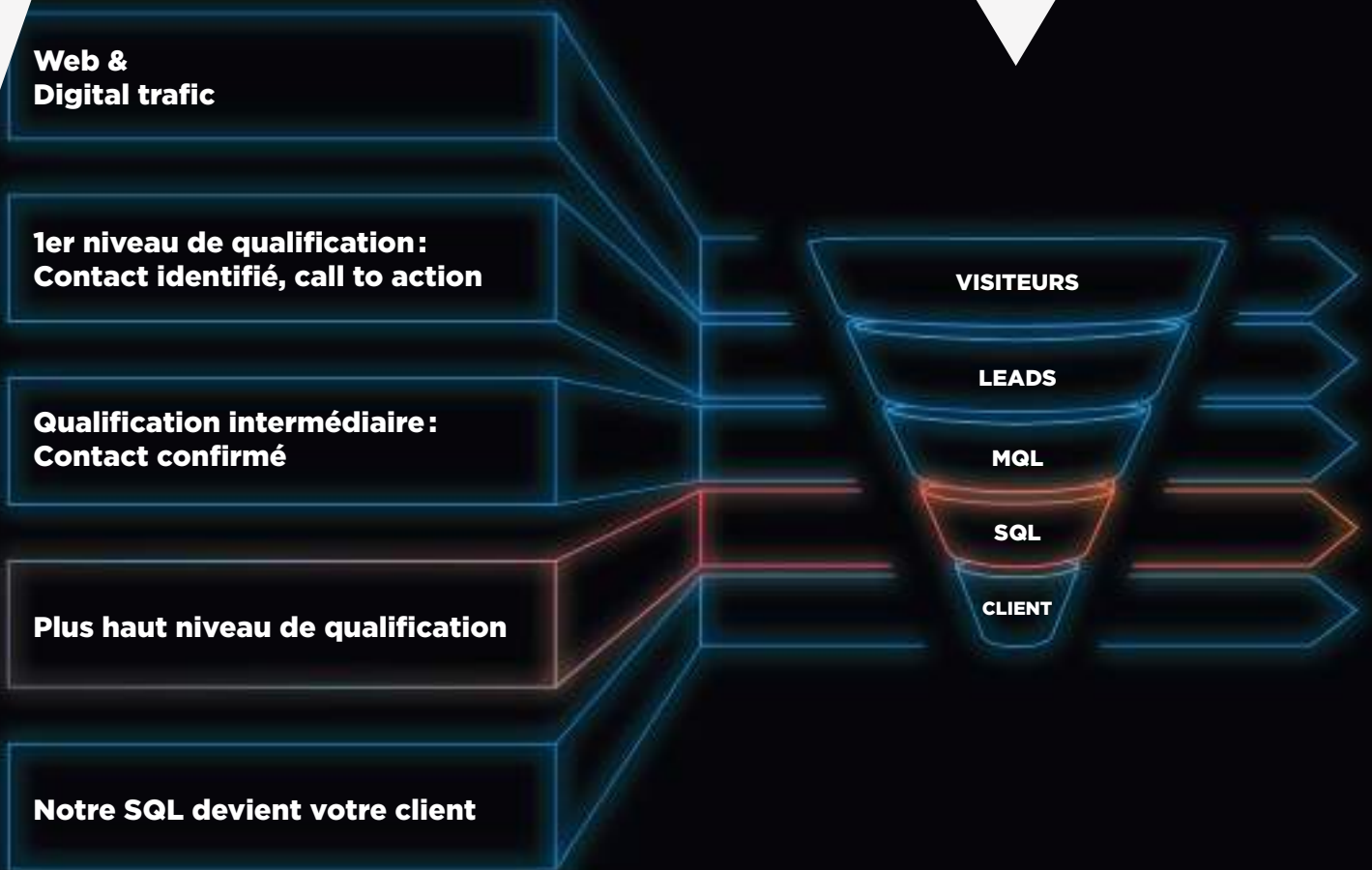
ETC...



Après nous avoir confié vos critères: (Métier, CA, zone de chalandise, budget, techno, user...)  
**Nous vous proposerons les opportunités mûres en adéquation avec votre besoin.**

## ▶ PROCESS QUALITÉ

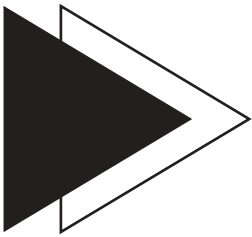
### ▶ L'odyssée de nos SQL IT qualifiés



### **SQL: Plus haut niveau de qualification du Lead.**

Le Must des opportunités d'affaires: plusieurs échanges de vive voix avec le prospect qui confirme sa volonté d'être mis en relation avec un éditeur ou un prestataire pour la consultation de solutions, puis la mise en œuvre de son projet sous 3 à 6 mois. Délai de décision, budget alloué, solutions déjà étudiées... nos SQL vous diront tout.





## SQL PARTNER

SALES QUALIFIED LEAD, WITH PASSION

L'ENTITÉ					
<b>Nom société</b>	Société exemple	<b>Effectif</b>	450	<b>CA</b>	80M€
<b>Groupe</b>	Groupe exemple	<b>Effectif global</b>	1 200	<b>CA GROUPE</b>	300M€
<b>Adresse</b>	1 boulevard de la Marne				<p style="font-size: x-small; margin: 0;">SOCIÉTÉ EXEMPLE</p>
<b>CP</b>	92 120	<b>Ville</b>	Montrouge		
<b>NAF</b>	4649Z	<b>Siret</b>	33975XXXXXXXXXXXXXXXXXX		
<b>Détail naf</b>	Commerce de gros d'autres biens domestiques	<b>Site internet</b>	societe-exemple.fr		
L'INTERLOCUTEUR					
<b>Nom</b>	Moreau	<b>Fonction</b>	Chef de projet		<b>Téléphone</b> 01 XX XX 45 XX
<b>Prénom</b>	Eric	<b>Email</b>	eric.moreau@societe-exemple.fr		<b>Mobile</b> 06 76 89 XX XX
LES ÉQUIPEMENTS EN PLACE					
<b>Outil</b>	<b>Solution</b>	<b>Éditeur</b>	<b>Intégrateur</b>		
Comptabilité	xxxxx	xxxx	xxxx		
Paie	Externalisée				
Gestion commerciale	xxxxx	xxxx	xxxx		
NATURE DU PROJET					
Acquisition d'une solution ERP					
LES GRANDES LIGNES DU CAHIER DES CHARGES					
<p>Cette société recherche un nouvel ERP orienté Gestion Commerciale pour 50 utilisateurs. Spécialisée dans xx depuis xx, la société est répartie sur 3 sites : Montrouge (siège), Marseille et Bruxelles. Ils travaillent depuis 15 ans avec la solution XXXXX de XXXX développée par la société XXXX. Cet outil est obsolète et n'est plus maintenu. Ils sont dans l'obligation de le changer rapidement. En effet, ils rencontrent de nombreux bugs et plusieurs opérations essentielles et basiques deviennent trop chronophages. Les nombreuses tentatives pour garder le produit à flot deviennent trop coûteuses. Ils travaillent en B to B sur l'ensemble du territoire français et en Belgique. Ils recensent près de 3000 clients. Ils ont un catalogue produit avec 1000 références et 2000 sous-références. Leur souhait est de maîtriser l'ensemble des processus sur un seul et même outil. Ils ont aujourd'hui une comptabilité sous XXXXX, qu'ils souhaitent également refondre pour tout intégrer sur une seule et même base. Ils veulent gérer la prise de commande à distance en intégrant un module CRM pour leurs commerciaux nomades. Ils veulent gérer l'approvisionnement, les achats, les stocks, les bons de commandes, les livraisons, et la facturation. Leur comptabilité est générale et analytique et un module de trésorerie serait un plus (actuellement sous Excel). Ils sont sous plateforme PC. Ils viennent tout juste de finaliser leur cahier des charges et lancent leur consultation. Nous leur avons parlé de votre solution. Ils souhaitent vous rencontrer dans les plus brefs délais pour étudier votre produit et votre offre. Des références dans leur coeur de métier sont attendues. Ils nous ont confié que la possibilité d'interfacer leur E-commerce avec l'ERP serait un réel avantage pour le partenaire qu'ils choisiraient. La prise de décision se fera sous 6 mois et ils mettront en place les premières briques en septembre xxx. La direction a prévu une enveloppe de 400 000€ pour une solution On premise.</p>					
RÉSUMÉ					
<b>Solutions vues</b>	Aucune	<b>Délai de décision</b>	6 mois	<b>RDV</b>	23 mars 11H en visio
<b>Saas</b>	Non	<b>Budget</b>	400K€		
LE PETIT PLUS					
<p>Nous avons longuement échangé avec M. Moreau, c'est le responsable en charge du projet. Il est plus facilement joignable par téléphone les lundis et les vendredis ou par mail. Sa passion pour le tennis peut être un bon sujet de conversation pour entrer doucement dans le vif du sujet.</p>					

► SERVICES



**GÉNÉRATION DE  
LEADS QUALIFIÉS**



**MAILING**



**CAMPAGNE  
DÉDIÉE**



**VENTE DE BASES  
DE DONNÉES  
QUALIFIÉES**



**WEBINAR**



**STRATÉGIE SEO  
WEB TRAFIC  
RÉFÉRENCIEMENT**

# CONTACT

## SQL PARTNER

---

66 rue du marché gare  
67200 strasbourg

---

✉ [contact@sql-partner.fr](mailto:contact@sql-partner.fr)

🌐 [www.sql-partner.fr](http://www.sql-partner.fr)

☎ 07 81 42 23 54

☎ 09 53 83 07 09

# SQL PARTNER

SALES QUALIFIED LEAD, WITH PASSION