

Paris, le 25 mai 2021

CARRENET accompagne le groupe HARTWOOD dans sa multi-digitalisation

Le groupe de conseil et d'ingénierie multi-spécialiste HARTWOOD fait appel à CARRENET pour l'accompagner dans la digitalisation de ses processus métiers à travers l'intégration du CRM Salesforce.

Le groupe HARTWOOD accompagne des clients grands comptes sur l'ensemble de leurs problématiques métiers dans le but d'accélérer leur croissance. La holding gère les fonctions supports de neuf filiales, chacune spécialisée dans un secteur d'activité comme par exemple AFD.TECH dans le domaine de l'IT, des télécoms et des réseaux.

Comme l'explique Damien LECLERC, Directeur du Développement Stratégique chez HARTWOOD : "notre objectif est de fournir à nos sociétés des outils de gestion centralisés, une méthodologie et une organisation définie pour qu'elles puissent se concentrer uniquement sur le développement de leur activité auprès de leurs clients".

Pour mettre en place cette stratégie, l'entreprise a choisi de s'appuyer sur le leader mondial du CRM, Salesforce, et sur l'intégrateur CARRENET, partenaire Platinum Salesforce. Grâce à sa forte expérience dans le secteur des ESN, CARRENET adopte une approche axée sur cette expertise et le conseil des cas métiers, ainsi que sur l'accompagnement dans la configuration, le paramétrage, l'intégration et les développements.

L'intégrateur accompagne HARTWOOD depuis déjà quatre ans dans sa transformation digitale, faite en plusieurs étapes. Concrètement, trois modules Salesforce ont été implémentés :

- Pour l'aspect commercial, avec la gestion des opportunités.
- Pour la gestion des candidats et collaborateurs, avec le suivi des projets et de l'affectation selon leurs compétences.
- Pour la facturation, du suivi des bons de commande jusqu'à l'édition des factures.

L'un des principaux enjeux était de proposer aux filiales un outil mutualisé, mais à la fois suffisamment cloisonné pour qu'elles puissent garder de l'autonomie.

Le CRM leur permet aujourd'hui de suivre la relation client en parallèle de la relation collaborateur et de la relation candidat sur une plateforme unique. L'entreprise répond ainsi aux attentes de ses équipes, en améliorant leurs processus de travail et donc leur performance, mais aussi à celles des clients qui profitent d'un suivi davantage personnalisé.

François PAPON, Directeur Général de CARRENET et Damien LECLERC ont eu l'opportunité de présenter cette collaboration dans le cadre de l'émission "Écosystème" avec Thomas HUGUES : [Interview sur l'émission "Écosystème" avec Thomas Hugues - B SMART TV](#)

A propos de CARRENET

CARRENET travaille depuis sa création en 2004 sur des projets de digitalisation CRM pour des PME, ETI & Grands Comptes. Nous utilisons principalement la solution **Salesforce** et sommes **partenaire certifié** depuis 10 ans. Nous avons déployé plus d'une centaine de clients en France avec les solutions Salesforce (de 30 à plus de 3.000+ utilisateurs) et notre équipe comptabilise aujourd'hui plus de **100 certifications**.

[Plus d'informations sur www.carrenet.com](http://www.carrenet.com)

CONTACT PRESSE : CARRENET, 77-83 avenue Edouard Vaillant, 92100 Boulogne-Billancourt

Info@carrenet.com

+33 (0)1 56 56 56 00