

Paris, le 16 décembre 2021

## CARRENET accompagne le groupe Supplay dans la gestion de sa relation commerciale.

La société d'intérim Supplay fait appel à CARRENET pour l'accompagner dans le développement d'un outil performant permettant de gérer la relation commerciale.

[Le groupe Supplay](#) propose depuis plus de 50 ans des solutions de flexibilité en intérim ou en recrutement pour les grands Groupes, PME/PMI ou artisans. Supplay intervient avec 170 agences en France auprès de plus de 15 000 clients. Experts dans les métiers de l'industrie, de la logistique, du transport, du bâtiment, des travaux publics ainsi que l'ensemble des métiers tertiaires et cadres, Supplay compte aujourd'hui plus de 450 000 missions d'intérim par an et réalise un chiffre d'affaires à hauteur de 650 millions d'euros.

Comme l'explique Stéphane CONTINANT, Directeur Commercial chez Supplay : "Nous souhaitons aider nos commerciaux et nos agences à exploiter au maximum les potentiels de chaque secteur et tracer la relation avec nos clients existants et nos prospects".

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 de l'intérim, CARRENET adopte une approche axée sur cette expertise et déploie des fonctionnalités vraiment typiques au travail temporaire.

L'intégrateur accompagne Supplay depuis 4 ans, avec une méthode agile, dans le déploiement d'une solution permettant une visibilité sur le potentiel que représente chaque agence et chaque portefeuille. Concrètement le projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

- Des groupes projets, avec un utilisateur projet par région, ont été établis pour définir les grandes lignes à soumettre aux utilisateurs clés ;
- Des mises en production et phases de test ont été réalisés auprès de 575 utilisateurs
- Plusieurs Go Live réalisés en fonction des différentes régions

Le CRM contribue fortement aux bons résultats de l'entreprise et surtout à un pilotage plus précis, plus ciblé, de tous leurs potentiels clients et prospects. L'entreprise a d'ailleurs observé une bonne appropriation de la solution car ils ont construit ce projet avec les utilisateurs.

Stéphane CONTINANT a d'ailleurs réalisé une interview avec CARRENET pour expliquer comment le projet c'était déroulé et comment CARRENET les a accompagnés tout au long : [Interview du groupe Supplay qui a souhaité déployer une solution pour gérer la relation commerciale.](#)

Supplay et CARRENET poursuivent leur collaboration en développant un volet plus axé grands comptes avec le transfert de licence Platform à licence Sales Cloud et avec la mise en place de Pardot.

### 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](mailto:Info@carrenet.com)

+33 (0)1 56 56 56 00