

Paris, le 11 avril 2022

CARRENET accompagne la société La Rochette Cartonboard dans le développement d'un outil CRM.

La Rochette fait appel à CARRENET pour développer un outil CRM.

La société La Rochette, fondée en 1873, est l'un des principaux fabricants de produits d'emballage en carton utilisés dans les industries pharmaceutiques et alimentaires. Comptant désormais près de 300 personnes, elle a été rachetée par le groupe d'investissement industriel allemand Mutares, en mai 2021.

Afin d'améliorer l'organisation opérationnelle de ses ventes, La Rochette souhaitait intégrer rapidement un CRM qui lui permettrait de faciliter la transmission des datas clients entre les commerciaux.

Pour mener à bien ce projet, La Rochette a choisi de s'appuyer sur le leader mondial du CRM, Salesforce, et sur l'intégrateur CARRENET, partenaire Platinum Salesforce. Ensemble, ils ont mis en place un key user et réalisés de nombreux ateliers pour mettre en place un CRM au sein des équipes commerciales.

"Nous avons eu de bonnes interactions avec les équipes, leur approche était pragmatique. Dès que nous avons rencontré quelques problèmes, les équipes ont été très réactives et le projet s'est réalisé rapidement." raconte Bart Bouckaert, Directeur Commercial chez La Rochette.

Prochainement, la société intégrera son CRM à son ERP. Pour le moment, une nouvelle équipe a été formée et prend ses marques sur ce nouveau système. Bart Bouckaert observe d'ailleurs "qu'en le mettant en pratique, nous avons vite découvert qu'il était bénéfique".

Bart Bouckaert a d'ailleurs réalisé une interview avec CARRENET pour expliquer le déroulement du projet : [CARRENET développe un outil CRM chez La Rochette Cartonboard.](#)

Pour la suite, La Rochette souhaite créer un price tracker pour suivre les différentes adaptations de prix et gérer les campagnes de hausse de prix. Cela devrait créer une entre-aide entre le commercial et l'assistant(e) de vente.

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

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

Info@carrenet.com

+33 (0)1 56 56 56 00