

Paris, le 24 mai 2022

CARRENET accompagne la société Chevillotte dans le développement d'un CRM Salesforce.

La société Chevillotte, spécialisée dans la création de tables de billard a choisi de travailler avec CARRENET pour développer un CRM Salesforce afin de répondre à plusieurs besoins : la gestion commerciale de ses prospects, obtenir une vue détaillée de l'activité et sortir les rapports du chiffre d'affaires.

Chevillotte est un fabricant, leader sur le marché, de tables de billard français, américains, russes, de qualité professionnelle, qui fait partie d'un groupe comptant aujourd'hui 26 sociétés.

Comme l'explique Fernand Gonzalez, Directeur Commercial de la maison : "Avant, nous avions un logiciel sugar qui était défaillant c'est pour cela que nous avons souhaité le remplacer avec ce logiciel associé avec Pardot et Social Studio."

Pour mettre en place cette nouvelle stratégie, l'entreprise 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 google reCAPTCHA adossé à un formulaire web qui filtre les spams reçus. L'aspect premium des produits vendus exige une expérience utilisateur de qualité c'est pourquoi, ils ont également mis en place une page de remerciement sur laquelle sont redirigées les personnes ayant rempli le formulaire de demande de renseignements.

"Nous avons trouvé les équipes très à l'écoute de nos besoins et notamment réactifs pour chaque modification demandée. Nous étions tenus au courant en continu de l'évolution des travaux côté CARRENET."

Fernand Gonzalez a d'ailleurs répondu à une interview avec CARRENET pour expliquer le déroulement du projet : [CARRENET accompagne la société Chevillotte dans le développement d'un CRM Salesforce. \(lien vers l'itw une fois en ligne\)](#)

Pour la suite, ils ont changé le système de renseignement et création de lead, il reste quelques ajustements à faire mais cela fonctionne.

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