

COLORFIL:

Aujourd'hui la qualité d'un appel est de plus en plus déterminante



Colorfil se positionne comme une force additionnelle de vente et d'aide au développement commercial des entreprises. Structure à dimension humaine de 14 personnes créée sur Rennes en 2003 par Bruno Cordelier.

Sa philosophie, la qualité, est source de son développement actuel.

Comment se décline votre offre ?

À partir d'un modèle économique rentable calculé avec le client.

Nous prenons des rendez-vous auprès de dirigeants d'entreprises et d'agriculteurs, vente directe, qualification de fichiers, enquêtes de satisfaction client, appels mystères pour l'évaluation de l'accueil téléphonique, formation pour les commerciaux terrain afin d'optimiser leurs contacts téléphoniques avec leurs clients, etc... Nous aidons au développement commercial des entreprises en offrant une image positive dès le premier contact téléphonique pour faciliter les prises de rendez-vous. Nous sélectionnons les contacts porteurs pour faire gagner du temps aux commerciaux et améliorer la rentabilité.

Vous insistez sur la notion de qualité...

Qualité des lignes téléphoniques, formation des téléacteurs, maîtrise du français (sans accent), environnement, sont les clés pour que le téléopérateur s'investisse dans un véritable métier et non pas un métier d'attente. Nous nouons avec nos clients une relation de partenariat « gagnant-gagnant » avec une forte réactivité, des pratiques claires.

Comment choisir un prestataire présentant toutes les garanties de fiabilités ?

D'abord se déplacer pour visiter les locaux et s'assurer que ce n'est pas qu'une vitrine: la technologie permet de basculer les appels vers des plateformes délocalisées sans que le client le sache.

Il faut se préoccuper du temps nécessaire à une bonne argumentation et chercher à calculer le prix horaire en dessous duquel il n'est pas raisonnable de travailler en France.

Quels sont les secteurs d'activité de votre clientèle ?

Notre action est principalement basée sur le monde agricole, le secteur automobile, le tertiaire, les particuliers dans le cadre d'enquêtes (fichier fourni par le client). Nous pratiquons un management par objectifs. Nos opérations correspondent toujours aux besoins exacts du marché client suivant un modèle économique défini.



COLORFIL

Bâtiment D – Parc EDONIA
Rue de la Terre Victoria – BP 36137
35761 Saint-Grégoire Cedex
Tél: 02 99 23 10 20
www.colorfil.fr