

## Corporama lance « SmartLeads » : les commerciaux reçoivent chaque jour par mail la liste de leurs prospects prioritaires

Corporama dévoile une solution innovante de vente prédictive BtoB permettant aux commerciaux de recevoir chaque jour, dans leur boîte mail, la liste de leurs prospects prioritaires. Sur-mesure et apprenant, « SmartLeads » analyse quotidiennement 150.000 événements sur les 7 millions de sociétés françaises pour soumettre au commercial de nouvelles opportunités d'affaires prioritaires. Un gain de temps et d'efficacité redoutable !

### Prioriser l'effort de prospection

« SmartLeads » s'adresse aux directeurs commerciaux et à leurs équipes ayant un marché étendu par rapport à leur capacité de traitement. La solution permet de se concentrer sur les probabilités de vente les plus élevées, de gagner en efficacité commerciale et d'agir avant ses concurrents grâce à une alimentation quotidienne.

### Transformer le Big Data en avantage concurrentiel

Issu d'un an de R&D, « SmartLeads » est une application concrète de ce que le Big Data peut apporter aux entreprises dans le développement de leur business. Plusieurs algorithmes de vente prédictive analysent quotidiennement 150.000 événements spécifiquement interprétés pour les enjeux de l'entreprise.

### Précis et sur-mesure

Depuis son interface dédiée, le directeur commercial choisit la fréquence et le volume d'opportunités à envoyer : *par exemple, 50 prospects chauds par semaine aux membres d'une équipe*. Il pondère la démographie de son marché (secteur d'activité, localisation, CA, taille d'entreprise, contacts clés...), mais aussi les événements clés dans la vie des entreprises qui l'intéressent comme une levée de fonds, l'attribution d'appels d'offres, un changement de dirigeant, un recrutement en cours, un déménagement... Instantanément, le commercial reçoit par email et sur son interface une liste de sociétés scorées correspondant à ses critères. Chaque jour de nouvelles opportunités lui sont envoyées.

### Agile et apprenant... So « SmartLeads » !

« SmartLeads » s'appuie sur une technologie dynamique et apprenante. En indiquant une liste de clients représentatifs, l'outil affine les algorithmes de scoring. Il tient également compte de l'évolution du marché et de son écosystème, mais aussi de la qualification des opportunités réalisée par le commercial. Ainsi, « SmartLeads » envoie chaque jour les opportunités business les plus pertinentes.

### Une information complète pour qualifier les opportunités

« SmartLeads » est couplé à l'outil d'Intelligence Commerciale Corporama, qui donne accès à une information 360° et en temps réel sur toute société ou marché, permettant ainsi de contextualiser l'opportunité reçue. Le commercial retrouve sur une seule page toute l'information utile pour sa prospection et son discours commercial : infos légales et financière, contacts pros, actualités, présence web 2.0, événements, etc... Il dispose d'un outil de pré-CRM pour donner un statut aux leads (prospect, prospects chaud, client...) et suivre ses opportunités. Il peut également enrichir son CRM d'un simple clic et consulter les informations sociétés depuis son CRM (plus de 40 CRM partenaires).

### A propos de Corporama

Corporama propose depuis 2010 des services innovants d'Intelligence Commerciale, permettant aux commerciaux et aux services marketing de mieux exploiter la valeur des données BtoB pour développer leur business. Consacrant 25% de son budget en R&D, Corporama compte aujourd'hui 1.500 clients (Microsoft, Paypal, Gan Assurances, Groupama, Cafés Richard, Siemens, Accor, CCI Paris...), 35.000 utilisateurs quotidiens, 40 CRM partenaires, 2 millions de CA et une croissance de 100% de son chiffre d'affaires chaque année.

**Contact presse : Anais BONNET - Responsable Marketing - [anais@corporama.com](mailto:anais@corporama.com) - 01 71 16 31 66**

