

# Témoignage Client



Statigest en 3 mots

Fiable  
Expert  
Humain



Pierre-Etienne MERKEL  
Directeur Régional des Ventes  
Maison Chancerelle



## Maison Chancerelle

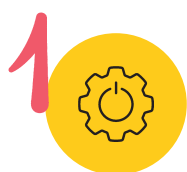
- Spécialiste de la production de poissons en conserves
- 1900 collaborateurs – 30 chefs de secteur
- Client Statigest depuis 2017
- Solution Statigest **Portwin**® CRM, **Assortnat**® Assortiments, **Prefer**® Merchandising, **Explore**® Pilotage, **Reprix**® BI



## La Maison Chancerelle

La Maison Chancerelle est une entreprise française familiale spécialisée dans la production de poissons en conserves et fondée en 1828. Située à Douarnenez, l'entreprise est aujourd'hui la plus ancienne conserverie de sardines au monde encore en activité. Elle commercialise une gamme de poissons en conserves à base de sardines, de thon, de maquereaux et autres poissons sélectionnés et préparés avec soin sous quatre marques emblématiques : Connétable, Phare d'Eckmühl, Le Savoureux et Pointe de Penmarc'h.

## Les enjeux de la force de vente Maison Chancerelle



DISPOSER  
D'**UN PILOTAGE**  
TRÈS FIN DES  
OBJECTIFS



S'APPUYER  
SUR **UN CRM**  
100% **GMS**



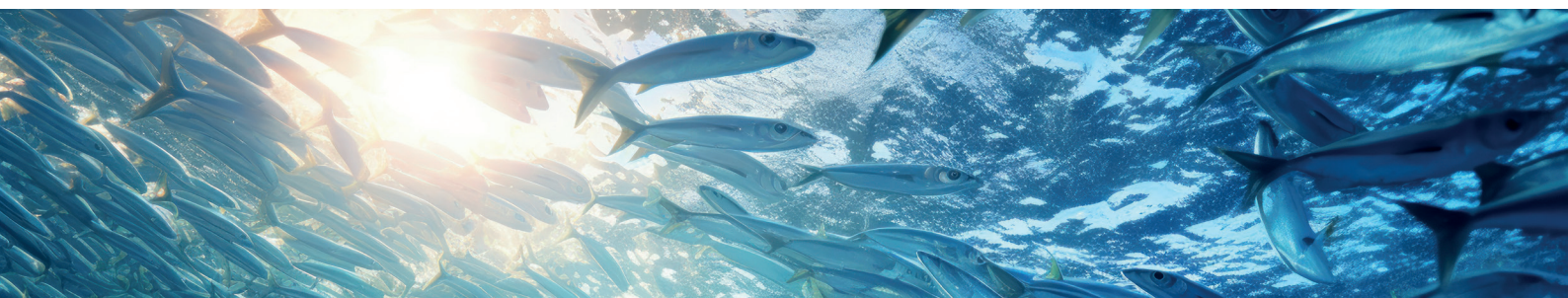
BÉNÉFICIER  
D'**UN SUPPORT**  
**ORIENTÉ**  
**RÉSULTAT**



### Pierre-Etienne **MERKEL**

Directeur Régional des Ventes - Maison Chancerelle

*La Solution Statigest nous est apparue comme étant la plus souple et la plus pointue pour la **GMS**. Statigest nous offre une gestion haute couture de nos données avec la possibilité de croiser les informations. C'est de la dentelle, un outil très bien pensé pour la grande distribution française dont le fonctionnement est si compliqué avec ses typologies. Dans ce contexte, aucune entreprise ne marche de la même manière mais avec Statigest, tout est possible.*



01

## PILOTER LE PLUS FINEMENT POSSIBLE SES OBJECTIFS ET SES INDICATEURS CLÉS

L'activation et la détermination du montant des primes des vendeurs, impliquant un pilotage fin des objectifs et des données à jour, constituent un enjeu particulièrement sensible et clé pour la Maison Chancerelle. Celle-ci souhaitait gagner en fiabilité et en efficacité en abandonnant les nombreuses manipulations chronophages de son ancien CRM. **Avec Statigest, le suivi de la DN, des implantations, des promotions et temps forts, des clients, ainsi que le pilotage stratégique des prix sont sous contrôle.** Le Siège redescend à sa force de vente **des objectifs clairs et gagne du temps grâce aux automatismes de gestion de son CRM.**

*Le pilotage de l'activité des équipes est très performant avec Statigest. On sait où sont les commerciaux, ce qu'ils vont faire, les reportings sont précis et la gestion des itinérants optimale. Le pilotage de notre business est bien géré. On sait précisément où on en est et on est plus efficace. J'ai gagné au moins 6 heures par semaine sur les points sur objectifs de mes commerciaux, maintenant ça se fait tout seul !*

**Pierre-Etienne MERKEL - Directeur Régional des Ventes - Chancerelle**

02

## DISPOSER D'UN CRM COLLABORATIF 100% ADAPTÉ À LA GRANDE DISTRIBUTION FRANÇAISE

La Maison Chancerelle a trouvé en Statigest un partenaire privilégié en mesure de comprendre ses défis et de **répondre à la grande complexité de gestion de la GMS en France, notamment concernant les distributeurs indépendants.** La force de vente Chancerelle apprécie la grande **souplesse de gestion de son parc magasins** dont elle bénéficie grâce à son **CRM collaboratif qui l'affranchit de toute veille et de toute opération manuelle.** Elle est sereine. De même, le **suivi des objectifs** est grandement **simplifié via des vues partagées** accessibles par l'équipe Siège comme par les commerciaux terrain.

*Le suivi des objectifs est facile, visuel et mes commerciaux bénéficient des mêmes vues que moi auxquelles ils accèdent via Portwin ou Explore. Ce sont des partages très intéressants pour nous. La solution Statigest a toujours évolué pour aller au plus près de nos attentes.*

03

## TRAITER AVEC UNE ÉQUIPE RELATION CLIENT ORIENTÉE RÉSULTAT

Chez Statigest, la satisfaction de sa communauté de clients est au centre des ambitions. Les équipes mettent un point d'honneur à **accompagner chacun en proximité, avec efficacité et humanité.** Nous estimons que **la qualité de la relation client détermine le succès de chaque projet. C'est pourquoi le dispositif de service Statigest a été bâti dans un esprit premium.** Il comprend un **suivi pas à pas avec des experts-conseil dédiés** qui connaissent les enjeux et particularités de leurs clients pour un accompagnement de confiance et de performance. La **cellule support, réactive,** est accessible pour toute question relative à l'utilisation de la solution. **Les équipes Statigest, engagées et disponibles sont toutes basées en France.**

*L'une des forces de Statigest est sa relation client orientée résultat. Ses équipes sont attentives aux besoins et à la satisfaction, la gestion des tickets est très efficace, d'où une excellente réputation de Statigest et de son service client performant. Votre hotline est forte aussi. Si un collaborateur est coincé, je l'y oriente directement car je sais qu'elle va solutionner son problème rapidement. Il est clé d'avoir à faire à un humain et pas à un chatbot. C'est fluide, ça me décharge. Chez Statigest on n'aime pas que ça traîne, on est vite servi.*

## Parmi nos références

Statigest est fier d'accompagner en partenaire du quotidien les forces de vente de plus de 160 groupes et entreprises emblématiques de la grande consommation et des circuits spécialisés, en France et en Europe. Discutons de vos défis commerciaux clés, rejoignez notre communauté !



 [statigest.fr](http://statigest.fr)

 [contact@statigest.fr](mailto:contact@statigest.fr)

 (33)1 45 18 33 60

 Le Confluent  
4 rue Eugène Renault  
94700 Maisons-Alfort

