



HALEON

Témoignage Client



Statigest en 3 mots

- Ergonomie
- Accompagnement
- Proactivité



Emmanuel OCZKOWSKI
BI & CRM Manager
Haleon France



Haleon

- Acteur majeur du secteur de la santé grand public
- 240 collaborateurs en France dont 23 chefs de secteur
- Client Statigest depuis 2023
- Solution Statigest **Portwin**® CRM, **Assortnat**® Assortiments, **Promonat**® Promotions, **Explore**® Pilotage, **Reprix**® BI



Haleon

Haleon France est une filiale du Groupe Haleon, leader mondial de la santé grand public, avec des marques auxquelles font confiance des millions de consommateurs au travers le monde.

L'objectif commun du Groupe : offrir une meilleure santé quotidienne à tous. Le portefeuille de produits Haleon couvre six grandes catégories : la santé bucco-dentaire, les vitamines et compléments alimentaires, les minéraux et suppléments, le soulagement de la douleur, la santé respiratoire, la santé digestive et les soins thérapeutiques de la peau. Ses marques historiques - telles qu'Advil, Sensodyne, Voltaren, Polident, Parodontax, ... - sont fondées sur la science, l'innovation et une profonde compréhension de l'humain.

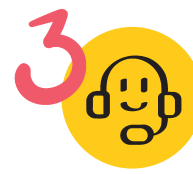
Les enjeux de la force de vente Haleon France



S'ÉQUIPER
D'UN CRM COMPLET
ET FLEXIBLE



BÉNÉFICIER
D'UNE SOLUTION
MULTI-DEVICE ON ET
OFFLINE



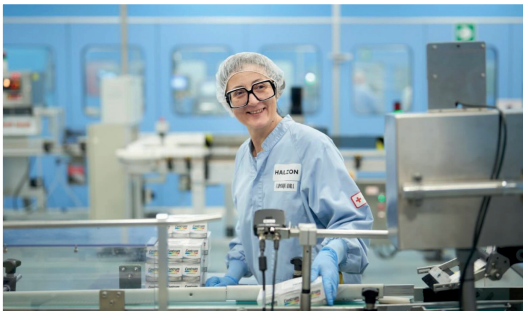
PROFITER
D'UN SERVICE
ÉNERGIQUE
PERSONNALISÉ



Emmanuel OCZKOWSKI

BI & CRM Manager - Haleon France

A contrario de notre ancien CRM global, Statigest nous offre toute l'agilité et la puissance nécessaires pour piloter au mieux notre activité commerciale. La recommandation interne en faveur de Statigest, sa réputation solide sur le marché et le contact privilégié que nous avons tissé d'emblée avec l'équipe nous ont convaincus et apporté une bouffée d'oxygène de par son approche et son dynamisme. Ce fut dès le départ une ambition partagée, une vraie collaboration.



01

S'ÉQUIPER D'UNE SUITE CRM SFA COMPLÈTE ET FLEXIBLE

Dans un contexte actuel de **tension dans l'univers de la grande distribution**, la force de vente Haleon France doit **pouvoir, précisément et en tout temps, agir sur ses 4 P, piloter finement sa part de linéaire et l'ensemble de son activité en s'appuyant sur des données fiables et exhaustives**. Via leur solution Statigest, les équipes Siège et terrain disposent de **toutes les informations** dont elles ont besoin et accèdent à des **analyses préconstruites et partageables** leur permettant de connaître parfaitement leur secteur et d'agir avec réactivité et performance (produits manquants, magasins sur lesquels il faut progresser, ...).

Statigest est contributeur au chiffre d'affaires d'Haleon France via son système ouvert qui nous permet de disposer facilement de toutes les informations et analyses souhaitées que nous pouvons croiser, y compris avec des instituts de sondage. Les possibilités sont énormes. Ainsi nous construisons des réflexions œuvrant pour l'amélioration de la performance économique.

Emmanuel OCZKOWSKI – BI & CRM Manager – Haleon France

02

BÉNÉFICIER D'UNE SOLUTION MULTI-DEVICE, FONCTIONNELLE ON ET OFFLINE

Suivant une volonté de **simplification et de fluidification du quotidien de sa force de vente itinérante**, Haleon France a souhaité lui offrir une expérience optimisée en s'équipant d'une **solution tout terrain** qui puisse être utilisée **via PC ou tablette, en ligne ou hors ligne** pour palier toute situation. L'équipe a trouvé en **Statigest le partenaire à même de relever le défi** et de concrétiser ses ambitions. Pour le leader de la santé grand public en France cette **mobilité appliquée à son CRM SFA a constitué une avancée majeure**.

On ressent, chez Statigest les années d'expertise qui font que l'outil est vraiment adapté pour les forces de vente de la grande distribution. Ergonomique, simple d'utilisation, il fait l'unanimité. Ses délais de chargement sont très satisfaisants et surtout la faculté de la solution à être utilisable via tablette et aussi hors ligne change le quotidien des équipes.

Sébastien CLAVET – Responsable Commercial – Haleon France

03

PROFITER D'UN ACCOMPAGNEMENT ÉNERGIQUE ET DÉDIÉ

Une vraie dynamique hebdomadaire d'échanges a été instaurée entre Haleon France et Statigest dans **une démarche d'amélioration continue**. Cette routine vertueuse permet une **émulation et une proximité de premier plan** entre les deux équipes qui se partagent **idées, bonnes pratiques et informations** d'ordres stratégiques, commerciales ou techniques. A cette occasion, la force de vente d'Haleon peut **facilement exprimer ses besoins évolutifs** à son éditeur en mesure d'y **répondre avec réactivité et créativité**.

Il y a toujours cette volonté, chez Statigest, de trouver une solution satisfaisante à nos demandes, c'est une philosophie d'entreprise chez notre éditeur. Aussi, le système de tickets engendre des réponses rapides qui renforcent cette sensation de service et on sait que notre expert dédié veille. La hotline Statigest est tout aussi qualitative, pédagogique et bienveillante, c'est précieux.

Emmanuel OCZKOWSKI – BI & CRM Manager – Haleon France

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

 contact@statigest.fr

 (33)1 45 18 33 60

 Le Confluent
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

