



MARS
Petcare

Témoignage Client



Statigest en 3 mots

- Flexibilité
- Qualité
- Prix



Corentin **MARCHALOT**
Digital Technologies & Sales Operations Manager
Mars Petcare & Food



Mars Petcare & Food

- Acteur majeur du secteur des aliments préparés et des produits d'hygiène pour animaux de compagnie
- 830 collaborateurs en France dont 85 chefs de secteur
- Clients Statigest depuis 2012
- Solution Statigest **Portwin**® CRM, **Explore**® Pilotage, **Gestdoc**® Book de vente



Mars Petcare & Food

Mars Petcare & Food est l'un des acteurs majeurs du secteur des aliments préparés et des produits d'hygiène pour animaux de compagnie.

Le groupe commercialise, notamment, les aliments préparés pour chien PEDIGREE® et CESAR® et les aliments préparés pour chat SHEBA®, WHISKAS®, PERFECT FIT™ et CATAISFACTIONS™, ainsi que la gamme de litières CATSAN™. Mars Petcare & Food est une filiale de Mars Incorporated.

Les enjeux de la force de vente Mars Petcare



DISPOSER
D'UN CRM FLEXIBLE,
VECTEUR DE
PRODUCTIVITÉ



S'APPUYER
SUR DES
EXPERTS-CONSEIL
DISPONIBLES



BÉNÉFICIER
D'UNE SOLUTION
FDV FRANÇAISE AU
BON RAPPORT
QUALITÉ-PRIX



Corentin MARCHALOT

Digital Technologies & Sales Operations Manager
Mars Petcare & Food

Statigest entretient une vraie proximité avec les équipes Mars Petcare depuis des années. Ensemble, à chaque fois, on parvient à trouver une solution pour répondre intelligemment à notre besoin évolutif. J'ai l'impression que l'outil Statigest peut donc être totalement différent d'une entreprise à une autre parce que chacun l'a vraiment designé tel qu'il en a besoin. Pour moi c'est là la plus grande force de Statigest : la flexibilité.



01

DISPOSER D'UNE SUITE CRM FLEXIBLE ET ADAPTÉE À SES DÉFIS DE PRODUCTIVITÉ

L'équipe commerciale Mars Petcare & Food doit pouvoir **s'adapter en tout temps à un monde de la distribution en constante mutation** et parvenir, dans ce contexte, à **piloter au mieux la couverture et l'activité de sa force de vente. Productivité et charge de travail** des commerciaux constituent des points de vigilance majeurs. **Le CRM SFA Statigest intervient comme un partenaire du quotidien. Vecteur d'efficacité pour les équipes terrain, il éclaire les managers quant aux leviers stratégiques prioritaires à activer** pour atteindre les objectifs fixés (ROI des actions). Flexible, il **s'adapte à leur méthodologie de travail évolutive** (pilotage de l'objectif à la DN, à la DV, ...).

Avec Statigest nos chefs de secteur gagnent en efficacité. Nous avons à cœur de leur faciliter la vie, de mettre à leur disposition des outils performants et fiables qui concourent à l'attractivité de leur mission. Cela permet également de mieux les recruter, c'est un cercle vertueux.

Corentin MARCHALOT - Digital Technologies & Sales Operations Manager Mars Petcare & Food

02

S'APPUYER SUR DES EXPERTS-CONSEIL DISPONIBLES ET CRÉATIFS

L'équipe commerciale Mars Petcare, composant avec la pression inhérente à l'univers GMS recherchait **un service de proximité dispensé par des experts à l'écoute active afin que ses outils puissent évoluer en même temps que ses besoins spécifiques**. Le dispositif d'accompagnement Statigest, avec son **binôme d'experts-conseil dédiés** à leurs clients a été pensé pour un **suivi attentif, dynamique et créatif ainsi qu'une réelle continuité de service**. Parallèlement, la **hotline Statigest** apporte réponse aux forces de vente quant à l'utilisation de la solution.

La grosse force de Statigest est sa flexibilité, sa faculté à s'adapter à un besoin très particulier et l'excellent taux de réactivité de ses équipes. On est sans arrêt à changer notre Portwin®, à l'améliorer en faveur de la productivité de nos chefs de secteur. On utilise notre solution Statigest tous les jours, il est clé qu'elle soit toujours la plus performante possible.

03

BÉNÉFICIER D'UNE SOLUTION FRANÇAISE AU RAPPORT QUALITÉ-PRIX AVANTAGEUX

Compte tenu du **degré de complexité de la grande distribution en France**, Mars Petcare souhaitait se doter d'une **Suite CRM développée par un éditeur national, spécialiste des rouages de la GMS, aux outils éprouvés**. Il s'agissait également de faire le choix d'une **solution de qualité, souple, au modèle financier optimisé**, offrant le meilleur en matière de fonctionnalités et de service. C'est ainsi que Statigest et son **expertise métier historique, sa solution solide et son forfait incluant un accompagnement dédié** sont devenus les alliés quotidiens de la force de vente de Mars Petcare & Food.

Il est pour nous primordial d'avoir à faire à de vrais spécialistes des particularités françaises de notre métier et de traiter avec des équipes expertes Statigest toutes basées sur le territoire. Aussi, en termes de rapport qualité-prix, Statigest est bien positionné, c'est aussi un atout de taille.

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

