



Nomination et GetQuanty signent un partenariat majeur pour une prospection optimale grâce à l'identification des décideurs BtoB !

Le spécialiste de la prospection B2B, Nomination et l'expert du scoring prédictif B2B, GetQuanty, annoncent un partenariat technologique et commercial stratégique, permettant d'identifier et de prospecter les bons contacts cibles. Cette alliance répond aux besoins spécifiques des commerciaux business to business.

« Nous sommes ravis d'apporter à GetQuanty le service de recherche de contacts stratégiques le plus à même de répondre aux besoins de ses clients. Dans le cadre de ce nouveau partenariat, nous démontrons notre savoir-faire unique. Aujourd'hui, entre télétravail, remote selling et changement des habitudes d'achats, il n'est plus possible d'utiliser les "vieilles recettes" de prospection : appel à froid, cold emailing... Les équipes sales et marketing doivent basculer en mode "smart prospection" : adresser les bonnes cibles, contacter la bonne personne et SURTOUT identifier le moment propice pour les contacter. C'est pour cela que notre partenariat avec GetQuanty s'est avéré naturel. Ainsi grâce à la combinaison de nos expertises, nos clients pourront identifier les meilleurs prospects et rebondir sur un signal fort : la visite de leur site web. » **Benoît Marcellin, Directeur Général de Nomination.**

Prospecter efficacement ne s'improvise pas ! L'objectif est d'élargir les opportunités de vente auprès de prospects qualifiés pour pallier la perte inévitable d'une partie de sa clientèle. Une étude du Harvard Business Review a calculé que les entreprises perdaient en moyenne 50% de leurs clients tous les 5 ans (soit plus de 10% chaque année !). La prospection est donc clairement une question de survie pour les entreprises.

En effet, une mauvaise adresse email, un nom de contact erroné, et c'est une perte de temps et d'opportunités assurée pour les équipes sales. Pour éviter cette situation, Nomination accompagne toute taille et tout type d'entreprises pour agir efficacement avec des services sur-mesure et hautement qualifiés, permettant de cibler les contacts influents. Au fil des ans et de l'écoute de ses clients, le spécialiste de la prospection B2B a su s'imposer comme LA plate-forme de référence en prospection B2B, et se réinventer avec des offres adaptées et des services complémentaires pour être en phase avec le marché cible et les attentes.

Au travers de ce partenariat, GetQuanty joint son expertise à celle de Nomination pour offrir une solution de prospection optimale dans un contexte économique

difficile, et un environnement concurrentiel de plus en plus compétitif : il s'agit, pour les entreprises, d'exploiter le formidable potentiel de leads aujourd'hui sous-exploité que représente leur site web.

En effet, grâce à l'intelligence artificielle, Getquanty identifie les entreprises visiteuses même si elles ne remplissent pas de formulaire et repère celles avec un plus gros potentiel de vente. En B2B la visite d'un site web professionnel n'est pas anodine : c'est un signal fort d'intérêt qui mérite une prise de contact rapide pour être le premier à créer une conversation avec son prospect. C'est une course contre la montre dans laquelle la qualité et précision des contacts de Nomination (décideur, signataire, opérationnel, prescripteur, etc) peut faire gagner de nombreuses ventes.

Et lorsque l'on sait que 57% des ventes en B2B sont faites avec le premier fournisseur entré en contact avec son prospect, on comprend l'enjeu stratégique de pouvoir contacter ses prospects au bon moment, avant la concurrence !

Cette nouvelle démarche de prospection basée sur la complémentarité de ces deux acteurs de la prospection commerciale, Nomination et GetQuanty, et intitulée « smart calling » a été explicitée lors d'un webinar dont le replay est accessible ici : <https://bit.ly/2W3eR3U>

Une rentrée, sous le signe du renouveau :

- **L'offre Bundle** : Nomination et GetQuanty proposent à leurs clients communs de pouvoir accéder directement depuis la plateforme GetQuanty à l'organigramme et aux fiches contacts de l'entreprise qui vient d'être identifiée lors de sa visite sur le site du client.
- **L'offre data CRM** : Le client GetQuanty peut alimenter son CRM avec des contacts issus de la base Nomination via une consommation de crédits chez GetQuanty.

« Nous avons été séduits par la qualité des informations que Nomination peut fournir sur un contact. Elles se sont révélées complémentaires à celles communiquées par GetQuanty à travers des fonctionnalités d'organigramme. Ensemble, nous allons répondre d'une façon encore plus agile et pertinente aux besoins de nos clients et futurs clients grâce à l'intelligence artificielle et à la précision de nos bases de données combinées. Notre volonté est de mettre à disposition le meilleur kit "clé en main" pour aider les marketeurs à générer davantage de leads et d'assurer un enrichissement des données appréciées par les commerciaux. La qualité du lead et le gain de temps commercial accompagneront les entreprises dans l'atteinte de leurs objectifs business et dans leur fluidité sur l'alignement sales/marketing. » [Xavier Paulik](#) **CEO de GetQuanty**



A propos de Nominatation

Avec plus de 20 ans de savoir-faire, Nominatation est la plateforme de référence en prospection B2B.

Basée sur de la smart data, la solution permet de cibler des comptes précis, identifier les meilleures opportunités, créer des listes de prospection, mettre en place des campagnes emailing ciblées... Chaque information disponible sur la plateforme est sélectionnée, contextualisée, vérifiée et enrichie par une équipe experte data via un process rigoureux.

Vous souhaitez accélérer votre business et gagner du temps dans vos actions de développement ? Rejoignez les 700 clients qui font déjà confiance à Nominatation.

Rendez-vous sur nominatation.fr ou contactez-nous au : Tel. : 01 82 69 69 16 / Email : serviceclient@nominatation.fr

A propos de GetQuanty :

GetQuanty est la plateforme de marketing SAAS automatisé de référence en B2B. Elle est aujourd'hui utilisée par des centaines d'entreprises, de la startup aux grands groupes comme PSA ou Orange, pour multiplier en moyenne par 10 le volume de leads qualifiés entrant dans le pipe commercial. A partir d'une base de données d'IP unique et d'une intelligence artificielle inspirée de la physique quantique, elle révèle l'identité des entreprises qui visitent votre site web et détermine leur maturité d'achat. GetQuanty permet aux entreprises de recontacter les clients potentiels avant la concurrence, au bon moment et avec le bon canal, grâce à sa capacité inédite à révéler des informations jusque-là invisibles ! C'est la solution pour déclencher de nouveaux leviers de chiffre d'affaires avec de multiples outils intégrés à la plateforme, comme des formulaires personnalisés en fonction du profil d'entreprise, des scénarios intelligents sur chat ou chatbot, la recherche dans l'organigramme des entreprises visiteuses et bien d'autres.

Contact Presse : MLD Consulting

Marie-Laure Laville

Port : 0618148536

Mail : mL_laville@yahoo.fr