

SCREEN N°8



Success-Stories :
dplan AG et SAP AG

Profondia
se présente

Profondia fête ses
30 ans à Europa-Park

Success-Stories

Les clients et leurs succès

Au cours des dernières années, nous avons déjà eu l'occasion de réaliser de nombreux projets passionnants et ambitieux avec nos clients. Nous en sommes très fiers. Les Success Stories sont pour nous un outil de feedback important et des références utiles pour nos clients existants et nouveaux.

PS : Saviez-vous que vous pouvez consulter à tout moment toutes les interviews que nous avons déjà réalisées sur notre site Internet ? — [profondia.com](https://www.profondia.com)

dplan AG

Conseils et services informatiques



Markus Reif,
Direction du secteur Enterprise



La société soleuroise dplan AG Enterprise élabore et exploite, depuis ses quatre sites, des solutions informatiques flexibles et optimisées en termes de coûts, dans le but de créer une valeur ajoutée durable pour ses clients dans toute la Suisse. Lors de l'établissement du premier contact avec des clients potentiels, dplan et Profondia travaillent ensemble sur une base continue.

Monsieur Reif, pouvez-vous présenter dplan à nos lecteurs en quelques phrases ?

L'entreprise dplan AG est un prestataire de services informatiques actif dans le domaine de l'infrastructure informatique des postes de travail. Du stockage, de l'installation, de la livraison, jusqu'à la récupération, la suppression et la revente, le processus de traitement est numérisé. Outre une grande compétence et un rapport qualité-prix très attractif, des thèmes tels que la production climatiquement neutre / numérique, l'engagement social et la couverture nationale assurent une étendue de prestations unique en Suisse. La plateforme numérique «Delphi», par exemple, assure aux clients une vue transparente en «temps réel» de l'ensemble

du processus de traitement – un point fort pour les domaines de gouvernance des entreprises.

Dans quels domaines voyez-vous les plus grandes opportunités de croissance pour dplan ?

La croissance de dplan AG se situe clairement dans le domaine de l'utilisation et de l'exploitation durables de composants informatiques à l'échelle de la Suisse. Aujourd'hui, nous gérons jusqu'à 100 000 postes de travail informatiques par an, tous secteurs confondus, avec 80 à 100 collaborateurs. Nous voulons doubler ce chiffre au cours des quatre prochaines années. L'évolution dans le domaine des postes de télétravail est également un moteur important pour nous, car notre concept de service sur le terrain nous permet de servir les collaborateurs à domicile avec une grande qualité. Pour satisfaire ces exigences, il n'existe pas non plus aujourd'hui de solutions comparables en Suisse.

Quelle est l'importance de l'acquisition de nouveaux clients pour vous et comment procédez-vous ?

L'acquisition de nouveaux clients est essentielle dans nos objectifs de croissance. Nous agissons aujourd'hui à trois niveaux. Le premier niveau concerne les plus grandes entreprises de Suisse. Sur la base de notre solution, associée à une valeur ajoutée, nous nous adressons directement à ces entreprises et planifions les activités plutôt à moyen et long terme. Le deuxième niveau concerne plutôt les entreprises à partir de 400 collaborateurs, c'est-à-dire dans le segment moyen. En proposant des offres attractives, nous cibons ici des activités initialement à court terme pour ensuite développer le client nouvellement acquis. Dans le troisième segment, nous nous trouvons sur la plateforme des médias sociaux et y gérons d'autres leads par le biais du marketing.

Pour la prospection du marché, vous travaillez en collaboration avec Profondia. Quels ont été vos critères de décision ?

La décision de travailler avec Profondia au deuxième niveau se base sur mes expériences de ces dernières années. Profondia est incontestablement la meilleure option en ce qui concerne la base de données des entreprises suisses, associée au service de «premier contact». De plus, nous renforçons chaque année notre collaboration, ce qui est un avantage indéniable pour les services, la philosophie et la culture de dplan AG. «Notre équipe» chez Profondia nous représente très bien sur le marché suisse.

Quelle contribution Profondia a-t-elle pu apporter à la réalisation de vos objectifs ?

Les résultats des diverses campagnes sont absolument probants. Les objectifs convenus ensemble pour les rendez-vous clients ont été atteints voire dépassés dans certains cas. Cela s'est avéré dans le passé et sera à l'avenir un facteur important de la croissance et du succès de dplan AG.

dplan AG fournit aux entreprises nationales et internationales des spécialistes en informatique.



SAP AG

Le logiciel d'entreprise cloud



Rolf Schatzmann,
Marketing, Head of Content Management



Le plus grand groupe de logiciels d'Europe table sur les données d'entreprise et de clients gérées par Profondia, notamment pour l'acquisition de nouveaux clients.

Monsieur Schatzmann, SAP est une entreprise de renommée mondiale. Pourquoi votre entreprise a-t-elle autant de succès ?

Les entreprises choisissent SAP comme fournisseur de solutions parce que nous comprenons leurs processus d'entreprise, connaissons leurs objectifs et fournissons les solutions adéquates pour y parvenir, quel que soit le secteur ou la taille de l'entreprise.

La numérisation et le cloud sont actuellement les grands thèmes de l'informatique. En quoi cela influence-t-il le modèle commercial de SAP ?

La pandémie a justement montré que de nouveaux processus commerciaux sont nécessaires pour pouvoir s'adapter et atteindre de nouveaux marchés cibles. Les entreprises qui ont investi dans leur stratégie de numérisation par le passé ont très

largement profité de cette période difficile. SAP fournit d'innombrables solutions pour les processus numérisés et, grâce à une plateforme de développement ouverte, permet à ses clients de développer leurs exigences individuelles et de renforcer ainsi leur USP. En matière d'applications privées, nous sommes depuis longtemps dans le cloud, qu'il s'agisse d'applications bureautiques, de chat ou d'applications sociales. Désormais, les entreprises suivent également cette tendance avec leurs applications de gestion d'entreprise, critiques pour l'activité. Elles renforcent ainsi leur sécurité, réduisent leurs structures de coûts et peuvent en outre profiter plus rapidement des innovations.

SAP est bien établie dans de nombreuses entreprises. Où voyez-vous les plus grandes opportunités de croissance future ?

En Suisse, nous sommes le fournisseur leader de solutions de gestion d'entreprise pour les grandes entreprises. Pour ces dernières, le passage au cloud est une priorité. Dans le domaine des nouveaux clients, nous voyons surtout des opportunités de croissance élevées dans le secteur des PME.

Vous utilisez les données de Profondia. Comment se présente votre mix d'instruments de marketing et quelle utilité tirez-vous des informations extraites de notre Userbase ?

Grâce à sa base de données bien entretenue d'entreprises et de contacts, Profondia nous offre un soutien considérable, en particulier pour l'acquisition de nouveaux clients. Nous parvenons ainsi à atteindre les personnes intéressées et à leur présenter une SAP surprenante et innovante. Outre le publipostage classique et les campagnes téléphoniques, nous utilisons de plus en plus souvent les canaux numériques pour nous adresser à nos clients de manière ciblée.



Ce qui est particulièrement intéressant, c'est que vous misez aussi en partie sur les mailings postaux conventionnels. Quels sont les avantages des mailings classiques à l'heure actuelle ?

Le publipostage nous permet d'atteindre les clients de manière plus personnelle. Nous pouvons par exemple leur envoyer un petit cadeau accompagné d'une lettre personnalisée. Nous atteignons ainsi un niveau d'attention supérieur du prospect par rapport à l'envoi d'un courriel ou d'un message via LinkedIn.

Profondia se présente



Daniela Engeler-Meyer

Daniela Engeler-Meyer a rejoint Profondia il y a 26 ans en qualité de secrétaire et assistante de vente. Au bout de quelques mois, elle s'occupait déjà de la comptabilité et dirige aujourd'hui toute l'équipe administrative. Malgré la prétendue aridité de la matière, elle est restée jeune et ambitieuse.

Racontez-nous un souvenir de votre premier jour de travail chez Profondia.
C'était assez turbulent. J'étais un peu « employée à tout faire » à l'époque et m'occupais de presque tout (à l'exception des tâches d'agente) : je saisisais les données des agentes dans le système, établissais des offres et déclenchais ensuite la livraison et l'envoi de la facture.

Depuis combien de temps faites-vous partie de la famille Profondia ?
Question suivante, s'il vous plaît !
Trêve de plaisanterie, je figure dans l'inventaire et suis probablement la plus ancienne collaboratrice de toute l'entreprise.

Votre point fort personnel dans le cadre de votre activité chez Profondia ?
Travailler dans l'entreprise depuis pratiquement le début et voir combien nous nous sommes développés au fil du temps.

De quoi ne pouvez-vous pas vous passer pour travailler ?
D'un environnement dans lequel je me sens bien, parce qu'il est très familial (et bien sûr pas d'électricité).

Quelle est votre fonction chez Profondia et que vouliez-vous devenir quand vous étiez enfant ?
Avec mon équipe, je suis responsable de l'ensemble des processus administratifs et de l'infrastructure. En outre, mon principal domaine d'activité est la gestion de la comptabilité. Initialement, je voulais travailler dans le service de pédiatrie d'un hôpital.

Votre plus bel endroit sur terre et pourquoi ?
La Suisse, parce qu'elle est si belle et qu'elle offre tant de choses à voir et à découvrir.

De quoi ne pouvez-vous jamais vous passer lorsque vous sortez- de chez vous ?
Sans avoir vraiment bien dit au revoir à mon mari.

Quelle qualité souhaiteriez-vous avoir ?
Pouvoir envisager les choses plus calmement.

Quelle est la musique qui vous fait le plus vibrer et bouger ?
Tout ce qui a du rythme.

Profondia fête ses 30 ans à Europa-Park



Comment fêter les 30 ans d'une entreprise en temps de Covid-19 ? Les nombreuses incertitudes liées à la pandémie n'ont pas permis de planifier raisonnablement une grande fête d'anniversaire. Fin octobre, l'équipe de direction a donc profité du creux entre deux vagues de Covid-19 pour inviter toute l'équipe à passer deux jours à Europa-Park. Ce fut l'occasion pour nous de remercier comme il se doit tous nos collaborateurs pour leur engagement et leur fidélité.

Carpe diem – nous sommes donc partis tôt le matin en direction de Rust. Comme le veut la période d'Halloween, tout l'Europa-Park était décoré de citrouilles et de toiles d'araignées. Des esprits malins ont prétendu que nous avions amené nous-mêmes les sorcières et les diables... Spectacles ou montagnes russes pour les adeptes du calme ou les accros à l'adrénaline, tout le monde y a trouvé son compte.

Quoi qu'il en soit, ce fut une journée formidable – de nombreux collaborateurs ne s'étant pas vus personnellement depuis longtemps en raison de la pandémie et du télétravail étaient donc particulièrement heureux de se retrouver en cette splendide journée d'automne.



PROFONDIA
Information. Knowledge. Results.

Profondia SA | Information. Knowledge. Results.
Bernstrasse 55 | CH-8952 Schlieren | +41 (0)44 701 81 11 | marketing@profondia.com
www.profondia.com