



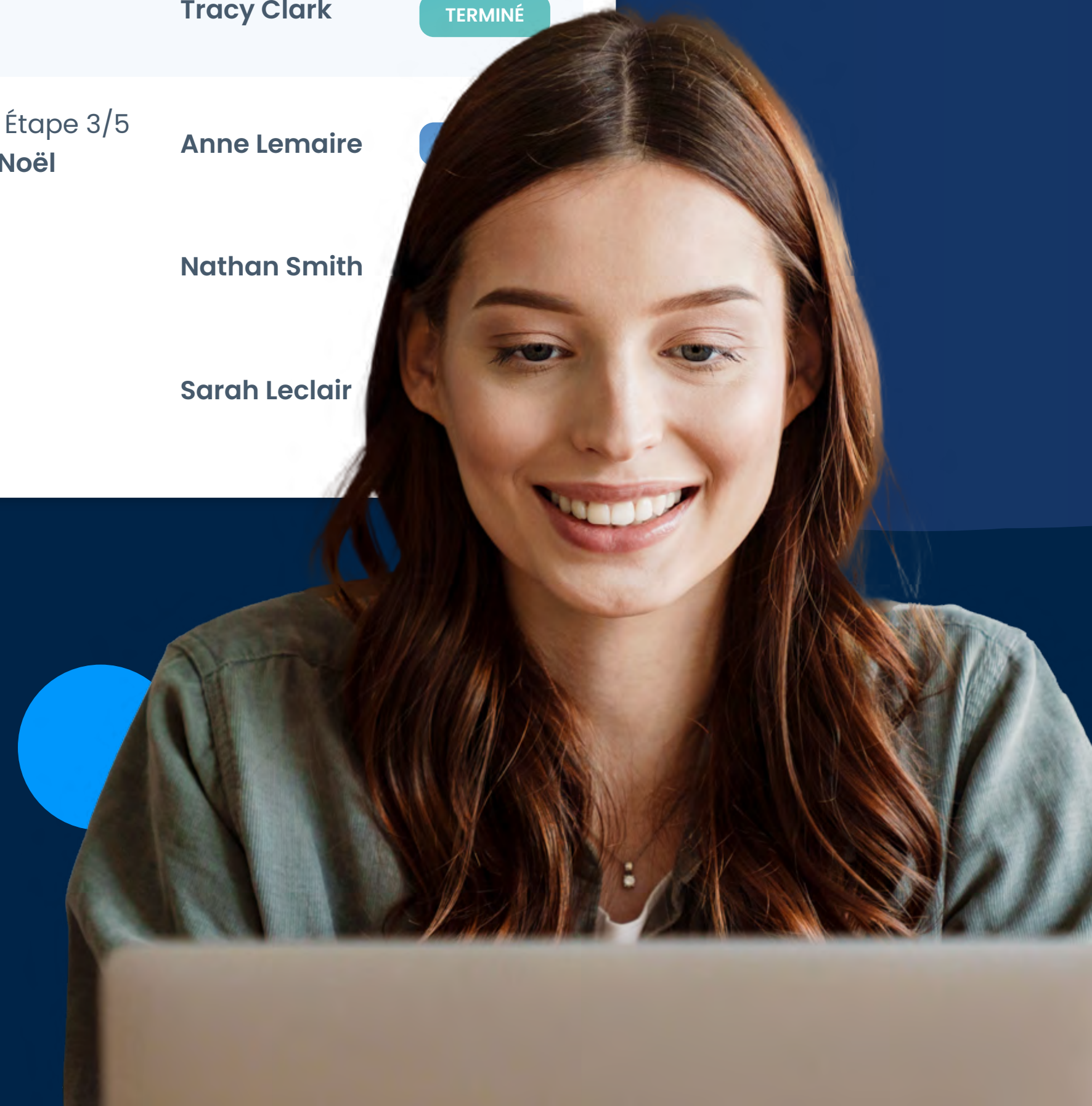
Prospectez efficacement,
décuplez vos résultats !

Tâches du jour

Vous avez terminé
4 tâches



- | | | | |
|----|--|---------------|---------|
| @ | Mail - Étape 2/5
UK prospect | Tracy Clark | TERMINÉ |
| in | Invitation LinkedIn - Étape 3/5
Campagne promo Noël | Anne Lemaire | |
| ☎ | Appel - Étape 5/6
US prospect | Nathan Smith | |
| @ | Mail - Étape 2/5 | Sarah Leclair | |



Le saviez-vous ?



50%

des prospects ne reçoivent
jamais un deuxième appel téléphonique
de la part des commerciaux

En moyenne un commercial passe

moins de 36%

de son temps à vendre

En moyenne, il faut environ

12 contacts, dont 8 appels

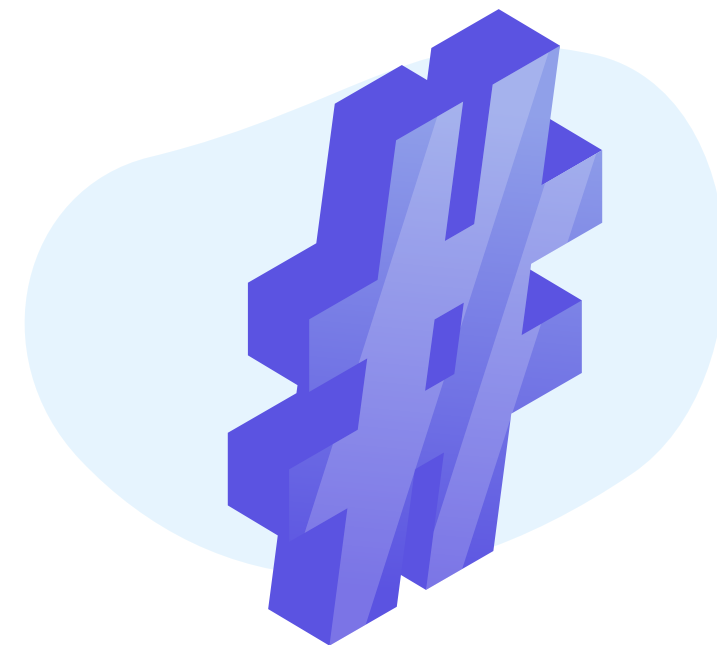
pour que le commercial arrive à joindre un prospect à froid

cadence vous donne les moyens d'atteindre vos objectifs



Contactez

plus de prospects,
plus rapidement



Standardisez

les approches
les plus percutantes



Optimisez

votre processus
de prospection

cadence vous donne les moyens d'atteindre vos objectifs

Cadence est un **outil de prospection commerciale multicanale**.

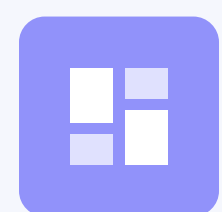
Il **simplifie, organise et automatise** l'ensemble des tâches de prospection de vos équipes.

- ✓ Parfaitement intégré à Ringover
- ✓ Ergonomie ultra simple et intuitive
- ✓ Interface pensée pour les commerciaux, par des commerciaux

The screenshot displays the Cadence CRM interface. The main section is titled "Tâche du jour" (Today's Task) and shows a list of 12 tasks. Each task entry includes a step number, a prospect name, company name, and employee count, along with a status button (e.g., "DUPLIQUÉ", "URGENT", "TERMINÉ", "À FAIRE"). A search bar and filters are visible at the top right. On the right side, a contact profile for Daniel Morel is shown, including his ID, email, and phone numbers. Below the profile, a green banner indicates "La tâche est complétée" (Task completed) with the message "Beau travail!" (Great job!). An activity log on the bottom right shows recent actions like "Vous avez laissé une note" (You left a note) and "Vous avez envoyé un mail" (You sent an email).

Étape	Prospect	Compagnie	Statut
Étape 3/5 • Ajd	Prospect FR	Vinci • 10 500 empls Emma Martin	DUPLIQUÉ
Étape 1/4 • Ajd	Prospect FR	L'Oréal • 86 000 empls Benjamin Hubert	URGENT
Étape 6/6 • Ajd	Prospect FR	Pernod Ricard • 18 500 empls Daniel Morel	TERMINÉ
Étape 6/6 • Ajd	UK Prospect	Relx PLC • 10 000 empls Bessie Cooper	TERMINÉ
Étape 3/4 • il y a 1 j	US Prospect	Teradyne Inc. • 5 400 empls Eleanor Pena	À FAIRE
Étape 1/4 • il y a 1 j	Client FR	Vivendi • 35 500 empls Claire Marty	
Étape 5/5 • il y a 1 j	US Prospect	Verizon • 118 000 empls Kristin Watson	TERMINÉ
Étape 2/6 • il y a 1 j	Client FR	Solvay • 21 000 empls Julie Lambert	
Étape 6/7 • il y a 2 j	Prospect FR	Valero Energy • 9 900 empls Jeanne Perrin	
Étape 2/4 • il y a 2 j	Prospect FR	Sodexo • 35 000 empls Christophe Duval	DUPLIQUÉ
Étape 1/5 • il y a 2 j	US Prospect	Biogen Inc • 7 000 empls Ralph Edwards	À FAIRE

Déployez facilement une prospection multicanale efficace



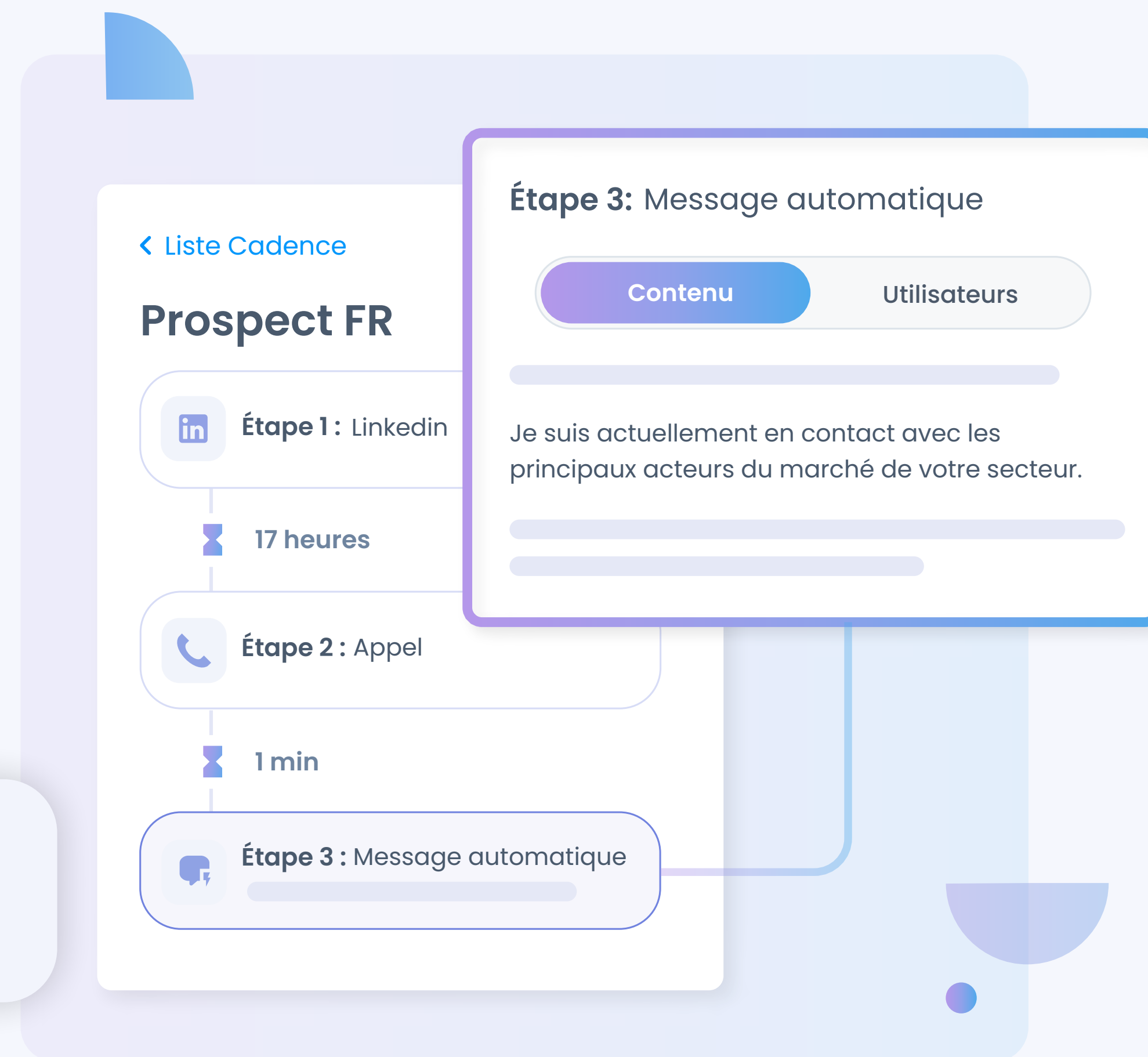
Interface tout-en-un pour gérer votre **prospection multicanale**



Workflows de prospection les plus **efficaces** appliqués **pour chaque contact**



100% des prospects **traités rapidement & relancés**



Simplifiez la vie de vos équipes



Liste automatique de tâches quotidiennes



Actions automatisées :
envoi de mail, message, ...



Synchronisé à vos outils :
CRM, téléphonie cloud, mail, ...



Collection de templates de mails,
SMS, scripts d'appels, ...

Tâches du jour Vous avez terminé 4 tâches

Équipe de vente	Julia Collet
Prospect FR	Alice Guillot
Germany prospect	Rachel Scott
Marketing	Zoé Garnier
UK prospect	Tim Carter
US Prospect	Christian Miller

Alice Guillot
Travaille à CIP
alice.guillot@cip.com
+33 3 74 47 43 32

Envoyer un e-mail

Activité

- 25 Nov Vous avez envoyé un mail
Sujet: Dec 2022 campagne
Cliqué Vu
- 23 Nov La "Campagne promo Noël" a été lancé
Lancement de la cadence
- 22 Nov Vous avez fait un appel

Pilotez et optimisez vos process de prospection



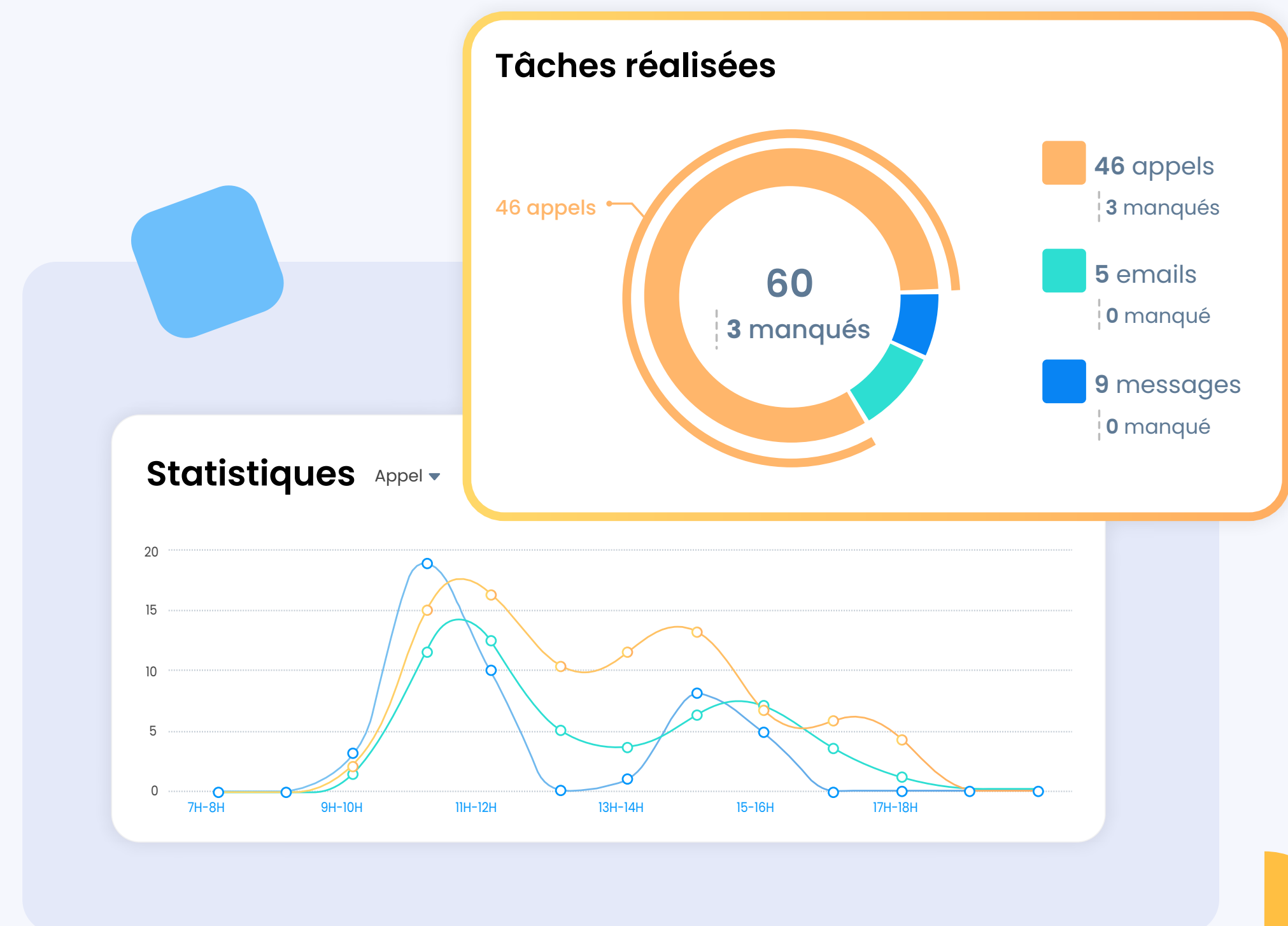
Suivi en temps réel de la prospection des équipes, même en télétravail



Dashboard clé-en-main sur la performance

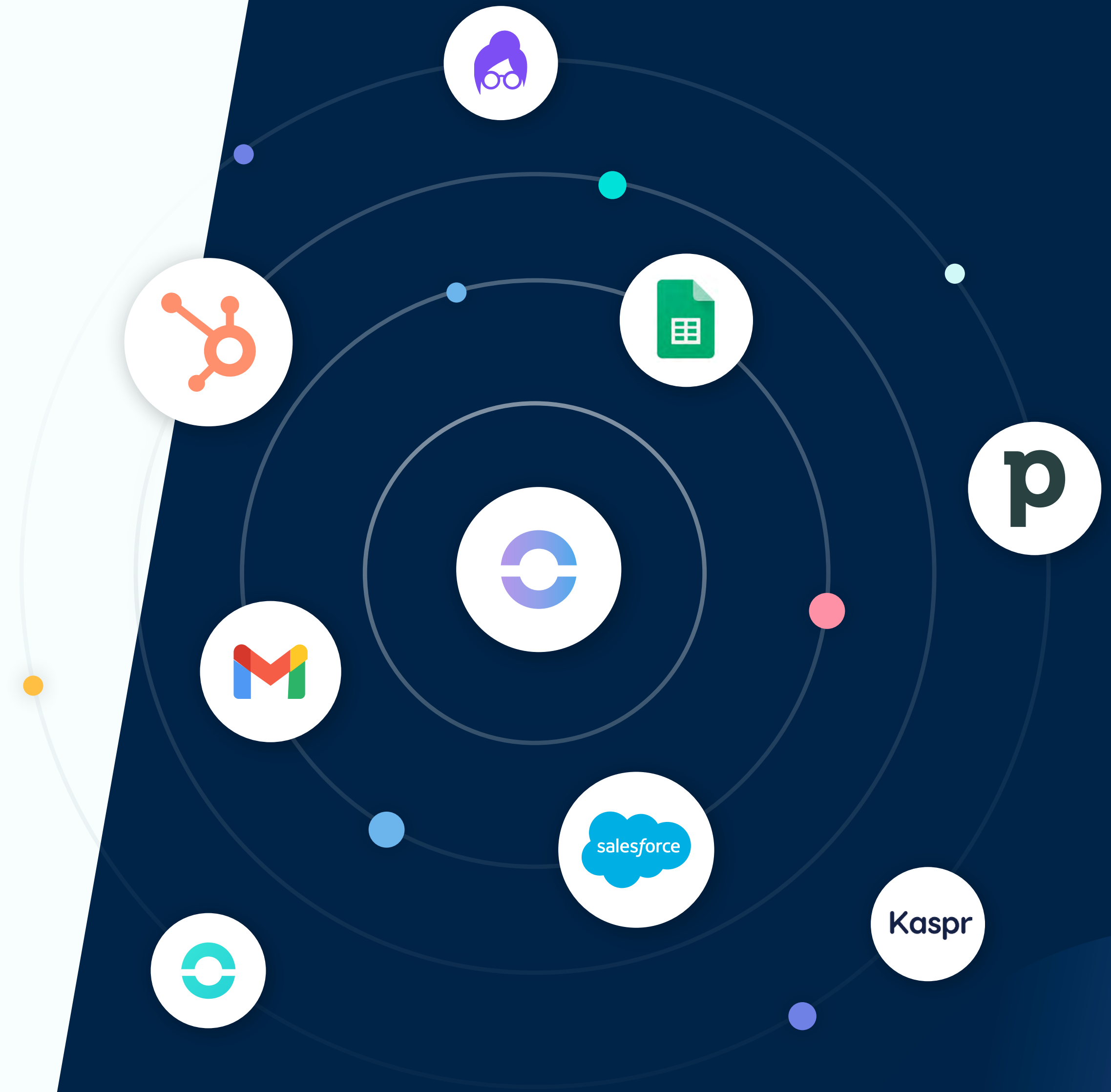


A/B test des séquences de prospection et des templates



Cadence s'intègre à vos outils

- CRM
- Solution de téléphonie cloud
- Mail
- Outils d'enrichissement de données



Efficacité prouvée !

**x 3 d'interactions
multicanales
avec des prospects**

**+30% de leads
traités par jour**



« Ça m'impose **une rigueur dans le suivi de mes leads...**
j'ai clairement **intensifié les relances** que je fais aux prospects ! »

Gaspar - Inside Sales

« Cadence et Ringover sont vraiment complémentaires, et avec la connexion au CRM, **tout est centralisé ! Je ne perds plus de temps** à retrouver une piste sur le CRM, à me replonger dans les échanges (mails, ou téléphone) : c'est **le combo gagnant pour prospecter.** »

Joseph - Sales Executive

“Cadence c'est **la tranquillité d'esprit** pour moi, je sais que **100% des leads sont contactés.** En plus, ça décharge mon équipe de commerciaux des tâches annexes, **ils peuvent se concentrer sur leur coeur de métier: contacter des clients et prospects**”

Pauline - Sales Manager



cadence
by ringover

Contactez-nous !

Tout-pour-la-gestion votre intégrateur Ringover

Plus d'information, contactez un expert :

01.73.02.46.41

www.tout-pour-la-gestion.com

4 Pl. Louis Armand, 75012 Paris