



**Amélie Dagorn**  
Founder & MD, Ixemel



**Julien Simiand**  
Solution Specialist, Seismic



**Julien Leblanc**  
Senior Director Sales Core, Seismic



**Sebastien Francois**  
Senior Director Strategic Alliances, Seismic



Délivrer un contenu  
personnalisé au bon  
moment et à la bonne  
personne !

# Présentation du cas client

Comment IXEMELIS répond aux enjeux du client et au delà

**Secteur d'activité du client :** industrie cosmétique

**Contexte d'utilisation :**

- nouveau projet CRM pour les chefs de projet et chef de marché
- Business international et besoin en mobilité
- Des milliers de documents à indexer

**Contexte du projet :**

- le cahier des charges stipule que le CRM doit s'interfacer avec la GED
- la GED actuelle est vieillissante, un projet de refonte de la GED est en cours de cadrage. Les cibles solutions cibles sont SharePoint et autres non déterminés au moment de la réponse et probablement pas au moment du démarrage du projet.
- un besoin prioritaire et essentiel dans le processus de ventes du client

# Une réponse au CDC et une vision

## 1<sup>ère</sup> possibilité :

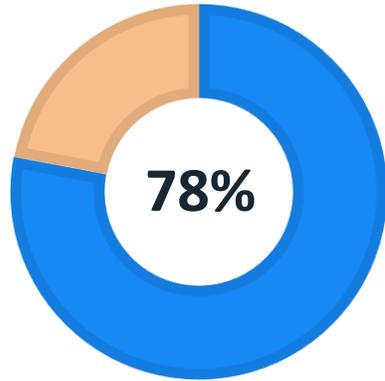
- Chiffrer une interface en développement spécifique  
Avec la perspective de devoir revoir le développement à peine mis en prod
- Conséquence : gérer une deuxième conduite du changement car il pourrait y avoir des impacts sur le processus même du CRM en fonction de la solution cible choisie

Proposer une autre vision avec une solution intelligente :

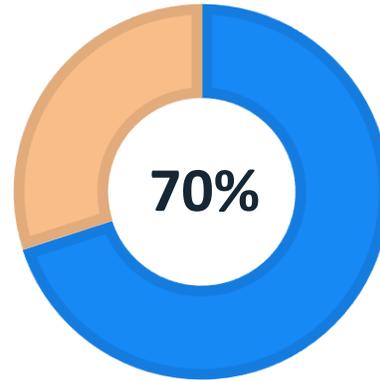


- Une solution intégrée au CRM qui sera capable de traiter les documents de plusieurs sources différentes.
- Une solution qui centralise l'indexation
- Une solution qui assiste les utilisateurs dans l'exploitation et la mise en avant des informations de l'entreprise

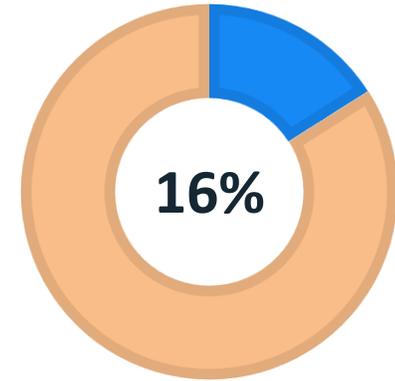
# Les défis de l'alignement des ventes et du marketing



**Des décisionnaires côté client affirment que les commerciaux ne disposent pas de contenu pertinent**



**Du contenu produit par le marketing n'est pas utilisé par les forces de ventes**



**Des entreprises disent que les forces de ventes et marketing collaborent efficacement**

# Les organisations qui délivrent une meilleure expérience d'achat

Atteindre  
de meilleurs  
résultats



**20-40%**

De taux des affaires  
remportées



**5-10%**

De revenus  
supplémentaires



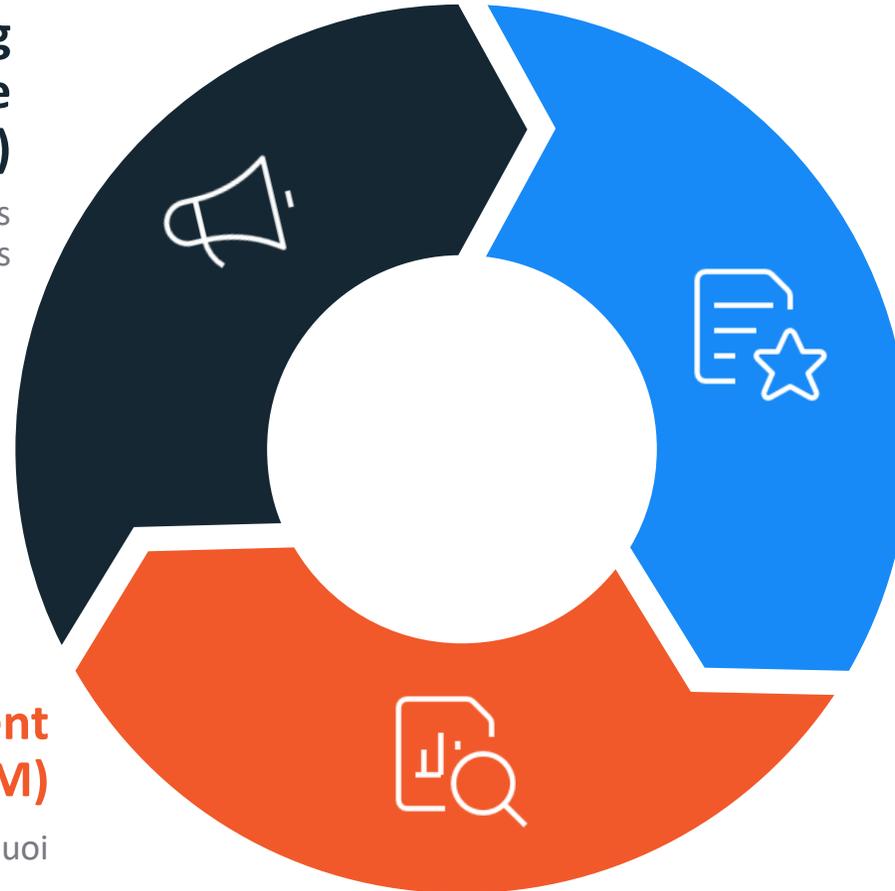
**2X**

De retour sur  
investissement pour  
les actionnaires

# Le nouvelle expérience client digitale

## Engagement Marketing et Moteur de commercialisation (MAP)

Bâtir de la visibilité pour vos produits  
et services



## Contenu Intelligent

Délivrer le bon message au bon acheteur au  
bon moment

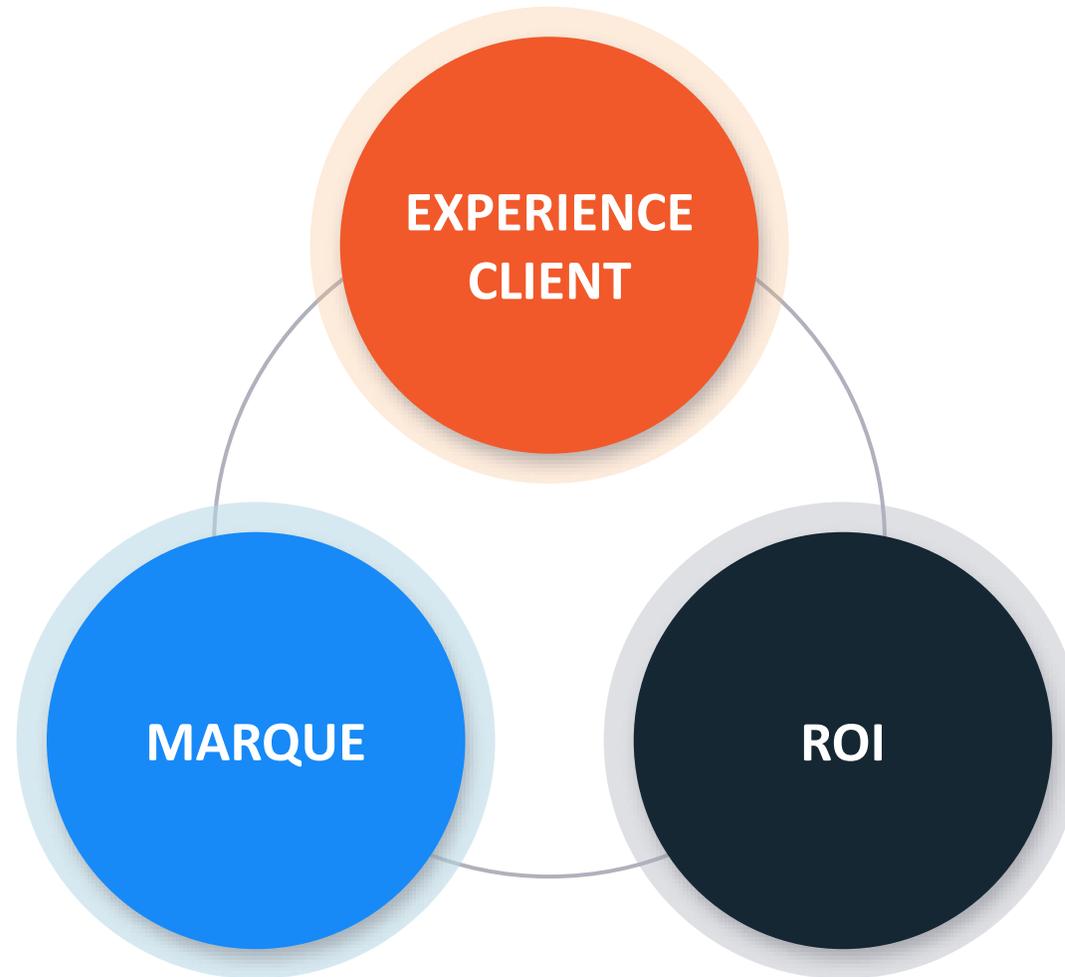
## Systèmes d'enregistrement pour les ventes (CRM)

Comprendre qui achète quoi

**Seismic est la  
plate-forme de  
storytelling leader  
de sa catégorie**



# La Valeur de Seismic



# Partenariat Seismic et Microsoft

## INTEGRATIONS



Azure

- Seismic est opéré sur le Cloud Azure
- Seismic utilise l'IA et ML Azure



Business Applications

- Personnalisation et automatisation du contenu
- Contenu interactif
- Meilleure adoption de D365



=

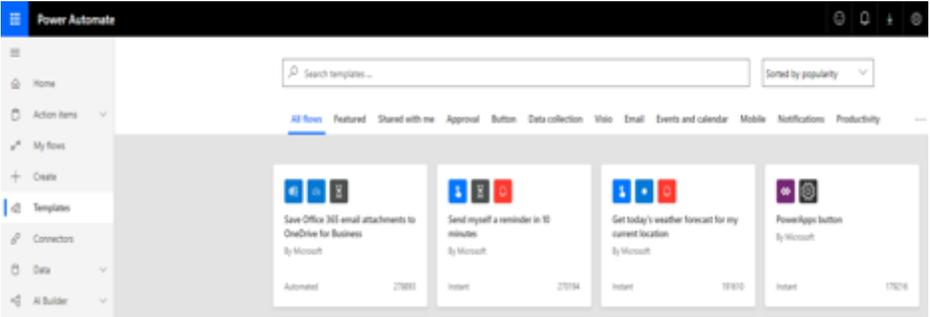
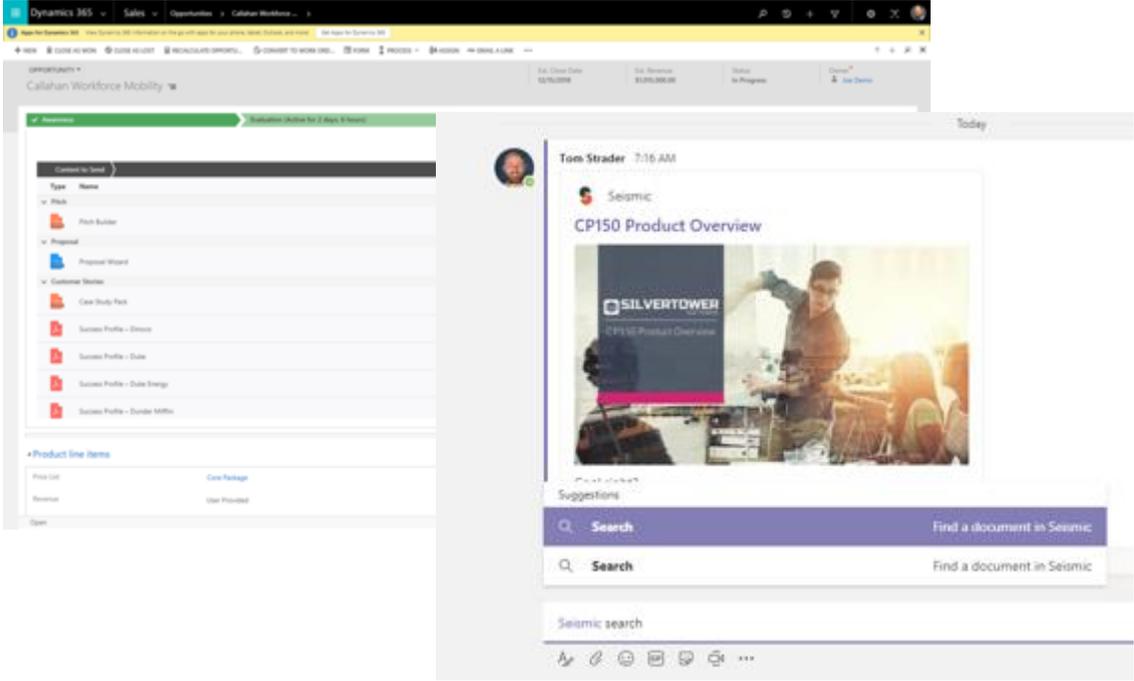
IPCoSell Ready  
ISV Connect Premium Partner



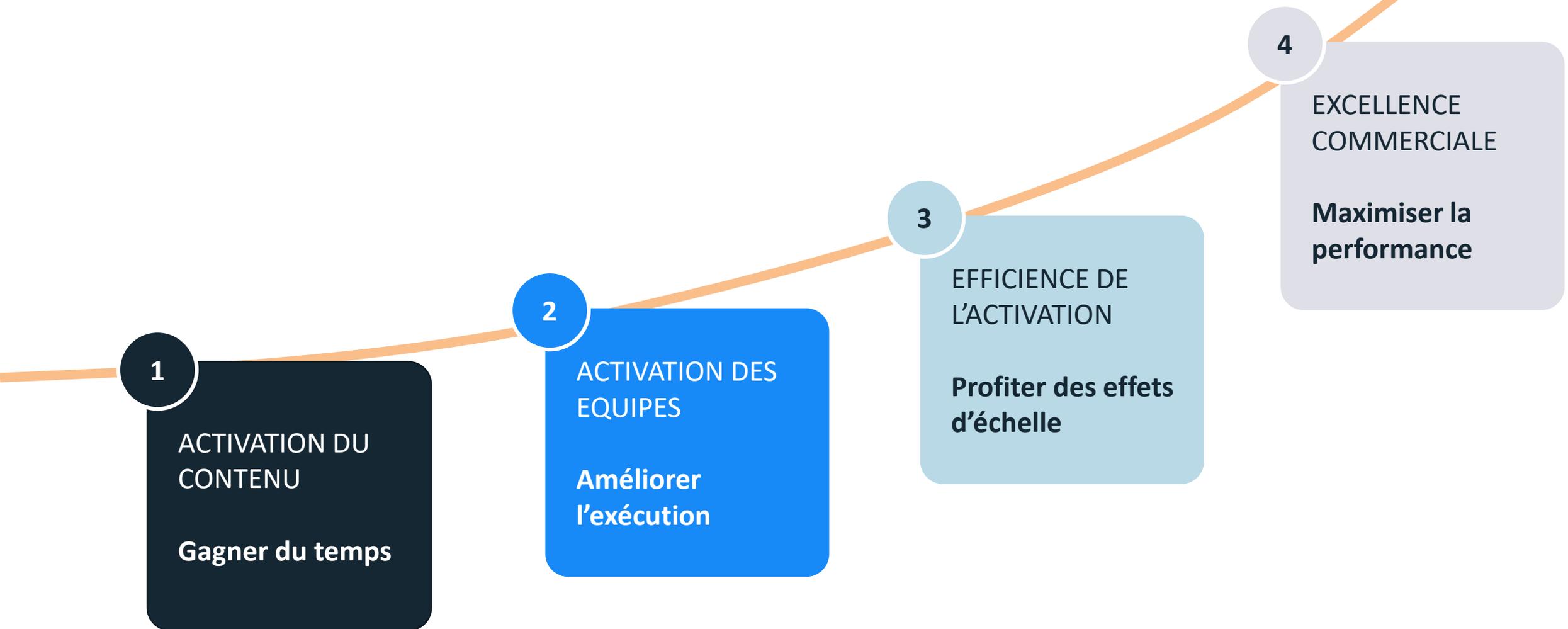
# Case d'usages clients



+



# Modèle de maturité





# Merci

[www.seismic.com](http://www.seismic.com)    [www.ixemelis.fr](http://www.ixemelis.fr)

<http://seismic.com/la-narration>