

# RETOUR D'EXPÉRIENCE

GROUPE MELCHIOR



Céline ALZINGRE

Chargée de Projet chez  
GROUPE MELCHIOR

“ aloha est un CRM avec une interface intuitive, les commerciaux l'utilisent avec plaisir. Dans notre cas, le suivi de portefeuille commercial est particulièrement efficace notamment pour l'analyse des chiffres N/N-1 via le générateur d'état. Le module liste est très pratique pour la prospection commerciale et autres recherches par secteur... Nous nous sommes appuyés sur une équipe de professionnels et d'experts TBS group qui se sont déplacés dans le Pacifique pour connaître nos besoins et nous accompagner. Malgré la distance et les fuseaux horaires, nous avons pu compter sur l'équipe jusqu'à présent ! L'équipe de développement et de formation, dynamique et toujours souriante, a réussi à répondre à la plupart de nos contraintes. ”

## Pourquoi avoir choisi le CRM aloha ?

Suite à la restructuration de l'ensemble de nos régions commerciales, nous avons besoin de centraliser nos informations dans un seul outil. L'utilisation du CRM aloha par de grandes régions métropolitaines nous a séduit.

Etes-vous satisfait de votre  
expérience avec le CRM aloha ?



Que pensez-vous de la qualité de  
notre service support ?



En quoi le CRM aloha a-t-il amélioré votre quotidien ?

- Accès aux informations commerciales (client) plus rapide et plus efficace.
- Accès de l'extérieur (en RDV client par exemple).

Un outil évolutif qui s'adapte au marché et à tous les supports.

