



Do what matters

# Ne vous contentez pas d'activer vos équipes commerciales

3 leviers pour générer des résultats avec une équipe de vente dynamique et pilotée par l'IA

# Si vos commerciaux passaient plus de temps avec leurs clients

Selon [Forrester](#)<sup>2</sup>, les commerciaux passent systématiquement moins de 25 % de leur temps en interaction directe avec les acheteurs. [Gartner](#)<sup>3</sup> recommande de « laisser les vendeurs se concentrer sur ce qu'ils font de mieux : créer une relation humaine avec les acheteurs pour comprendre leurs besoins, motivations et objections, et valider qu'une décision d'achat soit la bonne ».

*Les [commerciaux](#)<sup>3</sup> qui s'appuient efficacement sur des outils d'IA ont 3,7 fois plus de chances d'atteindre leurs objectifs que ceux qui ne le font pas.*

Le temps passé avec les clients est essentiel – et la croissance future de votre entreprise repose sur votre force de vente. Néanmoins, face à la multiplication des comptes et des clients à gérer, les commerciaux consacrent de plus en plus de temps à mettre à jour les systèmes internes.

Sous pression pour atteindre leurs objectifs, 89 % des commerciaux déclarent être en situation de burnout (Gartner). Que pourrait accomplir votre équipe si vous éliminez les tâches répétitives, leur fournissiez des insights exploitables, et leur donniez plus de temps pour se concentrer sur leurs clients ?

Imaginez l'impact sur la performance commerciale si chaque vendeur disposait de son propre assistant virtuel, capable de lui fournir des insights sur les opportunités et les clients, du coaching en temps réel, et de prendre en charge les tâches administratives – lui permettant ainsi de consacrer l'essentiel de son temps à ses prospects et clients. Imaginez un environnement où chaque commercial aurait toutes les informations nécessaires pour renforcer la relation client et stimuler encore plus les ventes.



## 94%

des dirigeants estiment que la clé pour dépasser la concurrence réside dans les ventes et services pilotés par l'IA<sup>1</sup>

## 98%

des organisations qui utilisent l'IA dans leurs fonctions commerciales constatent des bénéfices concrets<sup>1</sup>



Concentrez vos efforts :

## Comment l'IA peut booster la performance commerciale

**79%**

des commerciaux gèrent davantage de comptes et de clients qu'il y a un an<sup>4</sup>

MICROSOFT

Moins de

**25%**

du temps des commerciaux est passé en interaction directe avec les acheteurs<sup>2</sup>

FORRESTER

D'ici 2028

**60%**

60 % du travail des commerciaux B2B sera réalisé via des interfaces conversationnelles alimentées par des technologies d'IA générative<sup>3</sup>

GARTNER

Pour ne pas être à la traîne : **voici 3 recommandations** afin de maximiser l'impact de l'IA sur votre force de vente.

### 1. Redonnez tout son sens au "R" de CRM

Trop souvent perçu comme une contrainte, le CRM est vu par les commerciaux comme une base de données à alimenter chronophage et sans bénéfice direct pour eux. Il est temps de changer cette perception.

Grâce à l'assistance de l'IA, des outils comme Microsoft Copilot et Dynamics 365 permettent de créer des fiches, de mettre à jour des leads et des opportunités, de capturer automatiquement les notes de réunion ou les échanges avec les clients – le tout, en quelques clics.

Faites découvrir à vos équipes que leur assistant IA peut rédiger des réponses personnalisées, proposer des pistes pour transformer une opportunité en nouveau client, concevoir un pitch sur mesure ou encore recommander des leviers pour faire grandir un deal.

Quand les commerciaux perçoivent enfin la valeur ajoutée de leur CRM et le temps libéré pour se concentrer sur la relation client, leur engagement change de façon radicale.

### 2. Aidez vos équipes à bien utiliser leur temps gagné

Une fois vos équipes commerciales libérées des tâches chronophages, accompagnez-les pour qu'elles atteignent leurs objectifs plus efficacement. Aujourd'hui, les vendeurs doivent gérer toujours plus de comptes – avec les bons insights, vous pouvez leur permettre de concentrer leurs efforts sur les bons deals ainsi que de rendre chaque interaction plus pertinente.

Proposez-leur des analyses précises sur leurs opportunités et leurs clients. Grâce à ces insights, les commerciaux peuvent interroger leur assistant IA sur les opportunités les plus prometteuses, les actions prioritaires ou encore des recommandations basées sur des deals similaires.

Par ailleurs, avec les bons outils et une stratégie IA adaptée, ils peuvent repérer les tendances du marché, identifier les leads à fort potentiel et hiérarchiser leurs efforts pour accélérer la découverte d'opportunités.

### 3. Avancez vite grâce aux fonctionnalités IA prêtes à l'emploi

Pour de nombreuses entreprises mid-market, l'intégration de l'IA peut sembler complexe. Afin d'aller vite et à grande échelle, privilégiez des solutions CRM dotées d'IA native, à l'instar de Dynamics 365 ou Microsoft Copilot. Ces plateformes mettent directement la puissance de l'IA au service des workflows des commerciaux, générant ainsi de la valeur rapidement.

Avec une vision claire, des cas d'usage à forte valeur, et une montée en compétence ciblée de vos équipes, vous pouvez concentrer vos efforts sur l'adoption. Un bon levier : lancer un programme pilote auprès d'un groupe restreint, qui pourra ensuite partager ses résultats et bonnes pratiques.

En misant sur la compétitivité naturelle des vendeurs, vous créez une "culture de l'envie" saine, incitant le reste de l'équipe à apprendre des autres en s'emparant de l'IA pour augmenter la taille des deals, accélérant les cycles de vente et gérant plus efficacement leur portefeuille.

Cette dynamique favorise l'adoption, stimule la performance commerciale et crée un véritable incitation au sein de votre organisation à rejoindre l'aventure – permettant ainsi d'améliorer les performances de vente en continu.



# Pourquoi choisir Avanade ?

Avanade est un leader mondial des services numériques et cloud, des solutions métiers et des expériences centrées sur le design au sein de l'écosystème Microsoft. Voici pourquoi nos clients nous font confiance :

1. **Une expertise Microsoft inégalée:** notre accès privilégié aux dernières technologies et innovations Microsoft nous permet de proposer des solutions de pointe. Nous avons remporté 19 fois le prix Microsoft Global SI Partner of the Year – un record et un bon indicateur de notre savoir-faire.
2. **Des solutions sectorielles sur mesure:** nous adaptons nos solutions aux enjeux spécifiques de chaque secteur – santé, services financiers, retail, industrie... – pour générer un véritable impact métier.
3. **Un historique de réussite reconnu:** avec plus de 25 ans d'expérience, Avanade a fait ses preuves à travers des milliers de projets menés avec succès dans le monde entier.
4. **Bien plus que Dynamics:** nous accompagnons nos clients à chaque étape de leur transformation digitale : applications métiers, cloud, data & IA, cybersécurité, services managés... Notre expertise couvre l'ensemble des enjeux technologiques modernes.
5. **Une approche centrée sur le client:** nous plaçons les besoins de nos clients au cœur de notre démarche, avec des solutions personnalisées qui créent des relations solides et durables.

Prêt à vous lancer ?  
Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir comment nous pouvons vous accompagner.

#1



mondial en certifications  
Dynamics

Plus de

7 500



experts Dynamics 365 et plus  
de **7 000 certifications**  
**Microsoft**

70



centres de delivery Dynamics 365  
dans **20 pays**

19



fois partenaire mondial  
Microsoft de l'année



# Lorsque les décisions sont stratégiques, les leaders choisissent Avanade.

## À propos d'Avanade

Avanade est le premier expert mondial de l'écosystème Microsoft. Plus de 5 000 clients à travers le monde nous font confiance pour concevoir des solutions basées sur l'intelligence artificielle, libérer le plein potentiel des personnes et de la technologie, optimiser les opérations, stimuler l'innovation et accélérer la croissance. Partenaire SI mondial de Microsoft, nous allions une expertise locale à une envergure internationale dans des domaines clés tels que l'IA, le cloud, la data, la cybersécurité et les ERP pour concevoir des solutions centrées sur l'humain et à fort impact.

Engagés en faveur de la diversité, de l'inclusion et du développement durable, nous veillons à ce que notre travail bénéficie à la fois aux entreprises et à la société.

En savoir plus : [www.avanade.com](http://www.avanade.com)

©2024 Avanade Inc. Tous droits réservés. Le nom et le logo Avanade sont des marques déposées aux États-Unis et dans d'autres pays. Les autres noms de marques et de produits sont des marques commerciales appartenant à leurs propriétaires respectifs.

### Sources:

1. Rapport Trendlines d'Avanade 2024
2. Forrester, "[Generative AI: What It Means For B2B Sales](#)"
3. Gartner, "[Multidimensional CRM: How GenAI Will Revolutionize Sales Force Automation Platforms](#)"
4. MSFT, "[Microsoft Copilot for Sales and Copilot for Service are now generally available](#)"