

Clients cibles :

1. Un marketeur qui rencontre des difficultés pour convertir ses leads en clients et démontrer le ROI de ses activités.
2. Un responsable commercial qui souhaite que son équipe soit mieux alignée avec l'équipe marketing.
3. Un responsable commercial qui cherche un logiciel pour améliorer la productivité de son équipe.
4. Des commerciaux qui cherchent une solution de développement des ventes, et qui ont besoin de modèles, de séquences, de guides conversationnels, de rapports et d'outils de prise de rendez-vous.

Buyer persona de HubSpot

Gestionnaire de compte Geoffroy

Gestionnaire de compte dans une start-up/scale-up.

Tâches : prospection, qualification des prospects, conclusion de transactions et démonstration du produit.

Profil : débute dans la vente inbound. Habitué à une approche traditionnelle.



COMPÉTENCES TECHNIQUES

- A déjà utilisé des outils de vente.
- Peu porté sur les caractéristiques techniques, souhaite simplement une solution efficace.

ESSAI ET ACHAT D'OUTILS

- Utilisateur final susceptible de souscrire un abonnement au Hub Sales Pro pour son propre usage, mais qui n'a pas l'autorité (ou la motivation) nécessaire pour implémenter cette solution dans l'ensemble de son équipe.
- Ouvert à l'essai de nouveaux outils qui augmenteront sa productivité.

POURQUOI IL A CHOISI HUBSPOT

- Gains de productivité.
- Prospection plus efficace, ce qui génère plus de transactions.

2 à 5 ans d'expérience.

Objectifs : dépasser les quotas, préserver l'état du pipeline et conclure des transactions.

Défis : consacrer moins de temps à la saisie de données, prospecter à grande échelle et faire progresser les transactions jusqu'à leur conclusion.

Buyer persona de HubSpot

Responsable commercial Raphaël

Responsable d'équipe commerciale dans une start-up/scale-up.

Tâches : aider son équipe à conclure des transactions, gérer les pipelines de son équipe, assurer la formation de son équipe.

Profil : débute dans la vente inbound. Habitué à une approche traditionnelle.



COMPÉTENCES TECHNIQUES

- A déjà utilisé des outils de vente.
- Peu porté sur les caractéristiques techniques, souhaite simplement une solution ou un service qui l'aidera à implémenter un processus de vente.

ESSAI ET ACHAT D'OUTILS

- Ouvert à l'adoption d'outils qui permettront à son équipe de gagner en rapidité et en productivité.

POURQUOI IL A CHOISI HUBSPOT

- Gains de productivité pour son équipe.
- Une solution tout-en-un qui soutient les processus, la productivité et la croissance.

5 à 15 ans d'expérience.

Objectifs : dépasser les quotas, mieux comprendre les tâches quotidiennes de son équipe, motiver son équipe.

Défis : développer un processus de vente, collecter des données afin d'établir des rapports pour ses supérieurs hiérarchiques.