

## G2 Crowd : Hub Sales

[Lien vers la page d'avis HubSpot sur G2 Crowd](#)

Citations à mettre en avant :

*« Le Hub Sales m'aide à suivre mes ventes et celles de mon équipe. Je peux savoir quelles transactions sont dans le pipeline, dans quelle mesure nous nous rapprochons de nos objectifs et si nous avons été productifs. C'est un logiciel performant qui fournit des informations cruciales sur une interface très intuitive. »*

*« Avant HubSpot, nous n'avions aucune visibilité sur les clients qui disparaissaient. Nous ne savions pas pourquoi ils choisissaient une autre entreprise. Nous n'avions quasiment aucune visibilité sur les campagnes d'e-mail marketing. Nous n'avions pas de CRM. Nous n'avions aucun indicateur sur notre taux de conversion des leads. Maintenant, nous disposons de tout cela et plus nous ajouterons de données dans le logiciel, plus nous pourrons augmenter notre ROI. »*

## Trust Radius : Hub Sales

[Lien vers la page d'avis HubSpot sur Trust Radius](#)

Citations à mettre en avant :

*« Avec HubSpot, nous n'avons pas besoin de développeurs pour créer un système d'automatisation des ventes efficace et évolutif, et nous avons ainsi pu économiser le budget autrefois consacré à d'autres plateformes logicielles. »*

*« Notre équipe peut définir des bonnes pratiques en testant différents modèles et en évaluant les résultats obtenus, puis en peaufinant et en partageant les modèles d'e-mails qui apportent les meilleurs résultats. »*

*« Le logiciel permet de savoir facilement où les transactions se situent dans l'entonnoir et de mieux les gérer si elles ne progressent plus. »*