



## RETOURS D'EXPÉRIENCE

# Mitel accroît son pipeline de manière significative en Europe grâce à la plateforme de détection d'intention de TechTarget, Priority Engine

### Accélérer la conversion des leads en pipeline commercial

En tant que Global Campaigns Manager chez Mitel, Colin Mann est en charge des campagnes de génération de demande pour la zone EMEA, et principalement le Royaume Uni, la France et l'Allemagne. Lui et son équipe mènent des programmes marketing afin de toucher une audience cible restreinte et de générer des leads à transmettre à des équipes de télémarketing externes réparties sur plusieurs zones géographiques. Pour ce faire, il était essentiel de pouvoir générer un flux continu de leads à la fois qualifiés et de haute qualité.

### Le défi :

Le département marketing devait fournir des leads issus d'une audience cible restreinte à des équipes commerciales dispersées en EMEA. Le défi était de pouvoir générer un flux continu de leads à la fois qualifiés et de haute qualité.

### La solution :

L'utilisation de Priority Engine a permis d'obtenir un flux continu de contacts qualifiés pour dynamiser les résultats des campagnes de nurturing et de télémarketing.

### Le résultat :

- 2 millions de dollars ont été ajoutés au pipeline en 2 trimestres
- Les taux d'ouverture et de click des emails ont doublé

### **Un ciblage précis pour une meilleure qualité de leads**

Dans son rôle précédent, Colin était Enterprise Demand Generation Manager en charge des segments mid-market et grands comptes. C'est dans l'exercice de ces fonctions qu'il avait initialement été en contact avec TechTarget. Au moment d'évaluer différents fournisseurs pour son nouveau rôle, il lui est apparu indispensable de choisir un partenaire ayant une excellente connaissance du marché EMEA, avec une présence sur les marchés locaux. La combinaison d'une présence mondiale avec des bureaux locaux a été un élément différenciateur clé en faveur de TechTarget. Colin était également à la recherche d'un partenaire à même d'atteindre les décideurs IT sur les sujets UCaaS au niveau local. TechTarget publie un large volume de contenu éditorial de grande qualité sur plus de 140 sites technologiques dédiés, ce qui a précisément permis à Mitel de cibler la bonne audience sur le marché EMEA.

Colin affirme ainsi qu'« [il] a toujours eu une très haute opinion de la qualité des données de TechTarget. Cela combiné à leur large empreinte éditoriale et leur public cible, le choix a été très simple. »

### **D'excellents retours sur la télé-qualification et un pipeline dynamisé**

En utilisant Priority Engine, la plateforme de détection d'intention d'achat de TechTarget qui offre un accès en temps réel à des comptes et contacts actifs sur des sujets et marchés spécifiques, Colin a pu affiner ses flux de nurturing par email et considérablement améliorer leur performance. Il a ainsi défini

25 profils dans la plateforme en fonction de ses segments d'audience cibles. Les prospects actifs correspondant aux critères des profils de Mitel ont été exportés de Priority Engine et injectés directement dans les flux de nurturing adéquats. Les prospects que Colin a exportés de Priority Engine sont des prospects actifs (qui recherchent activement sur les sujets des solutions que Mitel propose) et donc plus avancés dans le cycle d'achat. Son pipeline commercial a ainsi augmenté de plus de 2 millions de \$ grâce à Priority Engine.

Colin a également utilisé Priority Engine afin d'améliorer les performances de ses tactiques de télé-qualification. Les agences avec lesquelles il travaille reçoivent des informations de Priority Engine et appellent directement certains comptes, ce qui s'est avéré très fructueux. Grâce aux données de Priority Engine, les équipes télémarketing ont généré un pipeline commercial de près de 1,9 millions de dollars. « Cela correspond à environ deux trimestres et demi d'activité. C'est un excellent ROI », a affirmé Colin.

**« J'ai toujours eu une très haute opinion de la qualité des données de TechTarget. Cela combiné à leur large empreinte éditoriale et leur public cible, le choix a été très simple. »**

## Des avantages complémentaires

Colin attribue une large part du succès de cette campagne à l'équipe dédiée de TechTarget et à leur suivi et expertise durant la campagne. L'équipe TechTarget s'est montrée proactive et a permis à Mitel une excellente prise en main de la plateforme. Les conseils prodigués ont permis à Colin de façonner ses emails, contenus et flux de nurturing pour au final observer des taux d'ouverture et de click 2 fois supérieurs à sa moyenne. Colin a ainsi affirmé « une agence ou un consultant aurait pu me fournir ce type de conseils. Mais qu'un partenaire comme TechTarget offre cet accompagnement a réellement changé la donne car ça n'est pas courant. C'est une valeur ajoutée que j'ai beaucoup appréciée ».

## A propos de TechTarget

TechTarget (Nasdaq: TTGT) est une entreprise spécialisée dans les stratégies de marketing data-driven à destination des entreprises du secteur IT B2B. TechTarget alimente en contenu éditorial expert de qualité, un réseau de plus de 140 sites hyper-ciblés sur des sujets technologiques dédiés. Grâce à cette empreinte éditoriale, TechTarget attire et alimente des communautés d'acheteurs IT en recherche d'informations pour les besoins technologiques de leur organisation. TechTarget s'appuie sur les données comportementales de consommation de contenus de ces lecteurs pour détecter des signaux d'intention d'achat et alimenter les tactiques marketing et commerciales de ses clients à travers le monde.

TechTarget possède des bureaux à Boston, Londres, Munich, Paris, Pékin, San Francisco, Singapour et Sydney. Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site [techtarget.fr](http://techtarget.fr) et nous suivre sur Twitter [@TechTargetFR](https://twitter.com/TechTargetFR).



 22 rue Léon Jouhaux, 75010 Paris, France

 +33 (0)1 77 32 13 00

 [cdecommer@techtarget.com](mailto:cdecommer@techtarget.com)

 [www.techtarget.fr](http://www.techtarget.fr)