



StepStone permet des prévisions de ventes efficaces grâce à une meilleure définition des objectifs de vente et à l'alignement des territoires avec Anaplan

Témoignage client

SOLUTION : VENTES

SECTEUR : SERVICES AUX ENTREPRISES



StepStone Group est le premier fournisseur de sites d'emploi en Europe, avec des offres d'emploi dans 20 pays. StepStone exploite certains des portails d'emploi en ligne européens les plus connus avec plus de 37 millions de visites et plus de 330 000 emplois par mois. Cette entreprise norvégienne créée en 1996 a été rachetée en 2009 par Axel Springer, un groupe de médias allemand.

The Anaplan logo consists of a stylized blue 'A' icon followed by the word 'anaplan' in a bold, lowercase, sans-serif font.

Anaplan

Cas d'utilisation

- Planification des ventes

Défi

- La planification basée sur des feuilles de calcul qui était utilisée était longue et fastidieuse
- La productivité de l'entreprise devait être augmentée
- Une interface conviviale était nécessaire pour la modélisation et la planification des ventes
- Une nouvelle solution devait permettre la distribution de tableaux de bord plus efficaces, en ligne et conviviaux

Solution

- Remplacement de plusieurs feuilles de calcul par une seule application Anaplan
- Collaboration mondiale en temps réel
- Contribution ascendante consolidée et cohérente au plan
- Système convivial, sécurisé et basé sur le cloud

Résultats en un coup d'œil

- L'accès direct aux données par les propriétaires garantit l'exactitude des informations
- Une complexité réduite et une meilleure visibilité sur le processus de planification
- Gestion plus aisée des changements de territoire de vente et de région, ainsi que de la réallocation des secteurs d'activité
- Possibilité de créer différentes versions de données et de comparer des scénarios en temps réel

Avec des bureaux dans 20 pays, StepStone suit une quantité importante de données sur le marché du recrutement, ce qui inclut les actions des candidats et les activités de publication de postes de leurs concurrents, outre les données de leurs propres clients. L'analyse efficace de ce grand volume de données est un avantage commercial majeur. Là où vous utilisez des modèles Excel au sein de l'entreprise aujourd'hui, pourquoi ne pas utiliser Anaplan à la place ? Notamment là où vous devez partager des données. Plusieurs personnes peuvent travailler sur ces données simultanément, ce qui n'est pas possible avec Excel avec lequel vous devez travailler sur plusieurs versions.

Avant Anaplan

Avant Anaplan, StepStone s'appuyait sur des feuilles de calcul Excel pour l'ensemble de sa planification des ventes et les envoyait par e-mail afin de permettre la collaboration entre des centaines d'employés. Dans la mesure où la quantité de données que l'entreprise intégrait à sa planification augmentait avec le temps, les feuilles Excel devenaient trop volumineuses pour être gérées à l'aide de ce processus manuel. En outre, nous étions inquiets à l'idée d'envoyer des e-mails comportant des données sensibles, comme les salaires et les listes de clients, que vous ne souhaitez pas communiquer accidentellement à un destinataire non souhaité.

« Nous utilisons Excel, comme beaucoup d'entreprises », a déclaré Jan Heiremans, Directeur général, StepStone Group. « Le plus gros problème que nous rencontrons, outre la taille des fichiers, était le fait que nous ne pouvions pas travailler facilement en collaboration tout en conservant le contrôle des données sensibles. En utilisant Anaplan, vous pouvez coopérer avec différentes personnes, chacune n'ayant accès qu'à sa propre partie du système. »

La quantité de données posait un autre problème. Le processus de planification des ventes de StepStone implique des données de marché concernant jusqu'à 400 000 entreprises par pays, ce qui était presque impossible à calculer dans Excel. « Nous mettions au moins cinq minutes à effectuer le moindre calcul », a déclaré M. Heiremans.

Processus de sélection

Même si StepStone avait clairement atteint les limites de son processus de planification commerciale basé sur des feuilles de calcul, elle ne cherchait pas activement une solution lorsqu'elle a vu une démonstration d'Anaplan lors d'un événement de son secteur industriel.

« J'ai ressenti un véritable coup de foudre », a déclaré Heiremans. « Nous étions à une conférence technologique à Londres et l'un des sponsors était Anaplan. Nous avons vu le produit en action et nous nous sommes dit que c'était ce dont nous avions besoin. »





Mise en œuvre et déploiement

StepStone a trouvé que le processus de mise en œuvre était rapide et efficace, avec peu de temps de démarrage requis pour son équipe experte en feuilles de calcul. De plus, l'entreprise a été impressionnée de voir que l'équipe d'Anaplan était capable de construire le modèle initial en seulement deux semaines.

« Si vous connaissez Excel, vous connaissez Anaplan », a déclaré M. Heiremans. « C'est du moins ce que nous avons ressenti. Nous n'avons pas eu besoin de beaucoup de formation. Ce n'était pas comme mettre en place un énorme système, par exemple un nouvel ERP. C'était tellement simple. Comme l'était la preuve de concept, pour laquelle nous avons remis les feuilles de calcul que nous utilisions pour obtenir en échange un prototype en quelques jours seulement. »

Les déploiements initiaux de StepStone se sont concentrés sur la définition des objectifs des commerciaux, la répartition des clients existants sur les territoires de vente et l'analyse des performances de vente. L'entreprise a également commencé à utiliser Anaplan pour suivre le nombre d'emplois qu'elle publie et qui appartiennent à StepStone, par rapport aux annonces publiées par ses concurrents, afin de déterminer le véritable potentiel du marché. Ces données sont ensuite regroupées, les doublons sont éliminés et elles sont transformées en potentiel de marché par vendeur et territoire.

« Notre objectif est de pouvoir analyser les résultats de chaque vendeur », a déclaré M. Heiremans. « Nous les comparons à leur groupe de pairs, y compris en ce qui concerne le nombre de transactions, le nombre de remises. Ensuite, nous leur disons : voici votre résultat, mais si vous augmentez votre taux de clôture, votre résultat global devient plus élevé. »

Avantages

« Partout où vous utilisez des modèles Excel dans l'entreprise aujourd'hui, pourquoi ne pas utiliser Anaplan ? » a déclaré M. Heiremans. « Cela serait notamment intéressant là où vous devez partager des données. Plusieurs personnes peuvent travailler sur ces données simultanément, ce qui n'est pas possible avec Excel avec lequel vous devez travailler sur plusieurs versions. Je peux voir un avenir où il ne sera plus nécessaire d'utiliser Excel là où nous nous en servions avec des données partagées. Contrairement aux feuilles de calcul, que vous envoyez par e-mail sous forme de fichiers Excel, que vous placez sur un lecteur partagé permettant à une seule personne à la fois de travailler dessus, ou avec lesquelles vous avez des problèmes de contrôle de version de fichier, la plateforme Anaplan est naturellement collaborative. Cela va résoudre un grand nombre de problèmes. »



M. Heiremans note également qu'avec Anaplan, l'entreprise dispose tous les trimestres d'une nouvelle version des prévisions qu'elle peut comparer aux portefeuilles précédents et à leurs performances au fil du temps. Une vue statique d'un rapport de la CRM, en comparaison, ne montre que le portefeuille actuel.

« Anaplan nous permet de fixer des objectifs plus précis, réalisables, que nous n'aurions pas pu atteindre dans le passé », a déclaré M. Heiremans. « L'avantage est que nous travaillons plus efficacement, ce qui a permis à l'entreprise de mieux fonctionner. »

Et après ?

StepStone organise un appel hebdomadaire sur les prévisions, qui était traditionnellement un exercice de consolidation des feuilles de calcul demandant beaucoup de main-d'œuvre. Ce processus est actuellement créé dans Anaplan, en intégrant les données en temps réel de leur CRM, pour éliminer le recours à des feuilles de calcul.

À mesure que l'entreprise déploie Anaplan dans de nouvelles régions et pour de nouveaux utilisateurs, elle continue à découvrir un certain nombre de nouveaux cas d'utilisation possibles.

« Par exemple, comment pouvons-nous l'utiliser pour l'ensemble des données des candidats ? », a déclaré M. Heiremans. « Nous avons des milliers d'annonces avec des millions de candidats qui postulent. Peut-être que si nous commençons à approfondir ce point... qui sait ce que nous découvrirons. »

A propos d'Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE : PLAN) est une entreprise SaaS qui aide les entreprises mondiales à orchestrer leurs performances opérationnelles. Les leaders de tous les secteurs d'activité s'appuient sur notre plateforme, alimentée par notre technologie exclusive Hyperblock®, pour connecter les équipes, les systèmes et les connaissances de leurs organisations afin de s'adapter en permanence aux changements, de transformer leur mode de fonctionnement et de réinventer la création de valeur. Basée à San Francisco, Anaplan compte plus de 20 bureaux dans le monde, 175 partenaires et plus de 1 500 clients.

Pour en savoir plus, visitez le site anaplan.com

