

Pourquoi faire matcher vos services marketing et commercial est devenu indispensable

Trouver une harmonie entre les différents services au sein d'une entreprise est indispensable à sa réussite. Pourtant les services Marketing et Commerciaux peinent souvent à cohabiter. Du manque de communication à une concurrence malsaine, les causes de tension sont nombreuses. Alors comment résoudre le problème ? À travers une infographie, Sellsy et Maddyness s'associent pour vous présenter la marche à suivre...

Temps de lecture : minute

7 septembre 2018

Parmi les services stratégiques d'une entreprise, commerciaux et marketing figurent en tête de liste. En 2017, la France compte pas moins 710 000 commerciaux contre 157 163 marketeurs. Pourtant, les deux services ont du mal à collaborer. Mais pour quelles raisons ? Plusieurs causes viennent expliquer cette distance : des objectifs non partagés, un management divisé, une concurrence malsaine, peu de communication ou des profils différents. Pourtant, les entreprises ont tout intérêt à voir les services Marketing et Commerciaux travailler main dans la main pour augmenter leurs taux de rétention et leurs ventes. Dans une infographie, Maddyness en collaboration avec [Sellsy](#), logiciel de gestion d'entreprise, revient sur la petite " guerre " qui oppose commerciaux et marketeurs. L'occasion d'exposer les bons réflexes à mettre en place pour créer une dynamique commune.

Article écrit par Maddyness avec Sellsy