

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.

DE L'ART DE FAIRE TRAVAILLER ENSEMBLE
MARKETING & COMMERCIAL

Les services commerciaux et marketing ont souvent du mal à travailler ensemble. Et pourtant, une meilleure collaboration entre ces deux services stratégiques de l'entreprise permet de être la clé de la réussite. Nous avons fait le tour de la question pour vous aider à trouver le match parfait.



des entreprises ont des services commerciaux et marketing qui travaillent indépendamment les uns des autres.

QUAND MARKETING ET COMMERCIAL SE "FONT LA GUERRE"



LES TENSIONS



LES CAUSES



LES ATTENTES



À QUAND LE MATCH PARFAIT ?

ET OUI... IL Y A TANT DE BONNES RAISONS DE TRAVAILLER ENSEMBLE

Les bénéfices qu'ont les entreprises à faire travailler les services commerciaux et marketing main dans la main sont nombreux. Une bonne gestion permettra à la fois d'optimiser les actions mises en place, mais également d'activer de nouveaux leviers de développement.



des entreprises estiment que la meilleure collaboration est obtenue

LES BÉNÉFICES



Les entreprises qui ont rapproché leurs équipes ont vu leur taux de conversion augmenter de 36% et leurs ventes augmenter de 38%

À VOUS DE JOUER

Pour accompagner au mieux vos équipes commerciales et marketing dans une dynamique commune, quelques bons réflexes doivent être mis en place.



Article écrit par Maddyness avec Sellsy