

Une Success Story De Varicent

Comment Colt a augmenté l'agilité de son programme de commissions avec Varicent

Colt Technology Services Group Limited (Colt) a pour ambition d'être le leader de la transformation numérique de ses clients grâce à des solutions performantes et personnalisées. Son siège social est basé à Londres, au Royaume-Uni, et il dispose de bureaux en Europe, en Asie et en Amérique du Nord.

Le défi

Colt investit beaucoup de temps et de ressources dans la constitution d'une force de vente efficace et dans le développement de plans de rémunération qui motivent ses commerciaux. L'entreprise adapte régulièrement ses incitations aux évolutions du marché afin de rester dynamique et compétitive.

«En tant qu'entreprise axée sur les ventes, la mise en place de plans de rémunération efficaces est une priorité pour nous», a déclaré Thierry Casier, directeur de la rémunération des ventes chez Colt. «Cependant, nous avons constaté que notre approche précédente, qui s'appuyait sur une solution spécifique développée en interne, présentait une marge de progression considérable. Le calcul des paiements prenait beaucoup de temps, et nous avons besoin de l'aide de techniciens pour effectuer des changements. En outre, nous ne pouvions offrir aux commerciaux et à la direction que des rapports limités.»

Au fur et à mesure du développement de la clientèle et de la force de vente, l'équipe en charge de la rémunération souhaitait un moyen plus efficace de gérer ses transactions.

«Nous avons besoin d'un nouvel outil de gestion de rémunération offrant plus de flexibilité, de transparence et de contrôle», a déclaré Thierry. «Nous voulions apporter des changements sans intervention externe et adopter un outil Cloud pour ne pas avoir à gérer l'infrastructure technique.»

Secteur

Télécommunications
B2B

Taille

Mid-Market

Géographie

Europe

Produit

Varicent
Incentives

Résultats

Motiver les commerciaux

Varicent permet à Colt de lancer facilement de nouveaux programmes d'incitation dans l'ensemble de l'entreprise ainsi que de développer des moyens créatifs pour impliquer les commerciaux afin de stimuler les ventes au niveau global.

Augmenter la confiance des commerciaux

Avec Varicent Incentives, les commerciaux ont la certitude que leur rémunération variable est exacte.

Maintenir des pistes d'audit

L'équipe responsable du pilotage des rémunérations variables peut auditer les modifications apportées par les managers. De ce fait, si quelque chose ne va pas, elle peut remonter à la source du problème.

Varicent Incentives nous permet de réfléchir à des *moyens innovants* de motiver notre force de vente pour *stimuler et augmenter la performance.*

Thierry Casier, Directeur de la rémunération des ventes, Colt Technology Services

La transformation

Colt a sélectionné Varicent Incentives afin de transformer ses capacités de rémunération, et cela, à deux reprises. Thierry se souvient: «Nous avons initialement choisi Varicent Sales Performance Management parce que cela combinait stabilité, facilité d'utilisation et l'ensemble des fonctionnalités que nous recherchions.»

Lors du renouvellement du contrat, Colt a lancé un nouvel appel d'offres pour vérifier si une nouvelle technologie était susceptible d'être meilleure. Une fois de plus, Colt a choisi Varicent Incentives, car il offrait les mêmes fonctionnalités que l'outil concurrent le plus proche, pour un coût de mise en œuvre bien inférieur.

Colt a transféré les plans de rémunération de ses forces de vente et de ses agents dans le nouvel environnement Cloud. Aujourd'hui, l'entreprise gère les commissions de 650 commerciaux et 200 agents grâce à Varicent.

Voici trois autres raisons pour lesquelles Colt a retenu Varicent Incentives:

Offrir une meilleure expérience aux commerciaux

Grâce à Varicent Incentives, Colt peut fournir aux commerciaux et aux managers des rapports plus complets et une meilleure expérience utilisateur. «Nous continuons à utiliser Varicent pour fournir de nouveaux rapports aux utilisateurs, ce qui leur permet de conduire une analyse approfondie de leur performance commerciale», a déclaré Thierry.

«La dernière version de Varicent a apporté des améliorations significatives à son aspect et à sa prise en main, augmentant ainsi la satisfaction des utilisateurs du système.»

Automatiser des processus chronophages

Chaque année, Colt travaille avec la direction des ventes pour fixer des objectifs correspondant aux ambitions et priorités de l'entreprise. Auparavant, cela impliquait une collecte de données ascendante et descendante, ainsi qu'un laborieux travail de rassemblement des nombreuses feuilles de calcul.

«L'implémentation de la solution Varicent nous a permis d'automatiser le processus de fixation des objectifs», a déclaré Thierry. «Nous sommes passés à une approche entièrement descendante qui est beaucoup plus efficace en termes de temps et de précision.»

Évoluer en toute simplicité

Lorsque Colt s'est développé en Asie il y a quelques années, l'entreprise a dû ajouter 150 commerciaux à ses plans de commissions. Auparavant, Colt aurait eu besoin d'une assistance technique externe pour effectuer ces mises à jour du système. Désormais, l'équipe relativement réduite peut suivre le rythme des nouvelles demandes au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise.

«Avec Varicent Incentives, nous avons canalisé cette croissance sans augmenter la taille de mon équipe, ce qui s'est traduit par un gain financier considérable pour l'entreprise», a déclaré Thierry.

Les résultats

Colt a transféré l'ensemble des plans de rémunération de ses équipes de vente et de ses agents vers l'environnement Cloud de Varicent.

Aujourd'hui, l'entreprise gère le paiement des commissions de 650 représentants commerciaux et de 200 agents avec Varicent Incentives.

Grâce à une approche plus efficace de la gestion de la rémunération variable, l'équipe chargée de la rémunération des ventes gagne du temps, qui peut être consacré à des activités à plus forte valeur ajoutée. Elle a également acquis une certaine souplesse pour mettre en œuvre les changements de manière plus rapide, ce qui confère à Colt un avantage concurrentiel.

«Nous consacrons toujours le même temps à l'élaboration de nos plans de commissions chaque année, mais nous l'utilisons désormais beaucoup plus efficacement», a déclaré Thierry. «Plutôt que de nous concentrer sur l'administration, nous pouvons apporter davantage d'attention à la stratégie et l'innovation.»

Pour en savoir plus, [contactez Varicent.](#)



Points clé

Motiver les commerciaux

Varicent permet à Colt de lancer facilement de nouvelles motivations. Par exemple, l'équipe chargée de la rémunération des ventes a ajouté à l'outil des tableaux de classement qui récompensent les commerciaux les plus performants. Elle a également introduit la gamification, en permettant aux utilisateurs de gagner des points en fonction de ventes spécifiques. «Varicent nous permet de réfléchir à des solutions innovantes pour permettre à nos vendeurs d'atteindre un niveau supérieur de performance, ce qui représente un avantage majeur pour Colt», a déclaré Thierry.

Augmenter la confiance des représentants dans l'exactitude de leurs commissions.

Après avoir réalisé une vente, les commerciaux vérifient souvent le paiement de leurs commissions. Si un chiffre est plus bas que prévu, ils savent qu'il y a eu un problème ailleurs. «Nos représentants font confiance aux chiffres produits par Varicent», a déclaré Thierry. «Lorsqu'ils signalent des inexactitudes, nous pouvons découvrir une erreur de facturation et prendre les mesures de correction qu'il convient.»

Disposer de pistes d'audit.

Varicent Incentives fournit une piste d'audit lorsque les managers apportent des modifications au cours du processus de fixation des objectifs. «Varicent Incentives nous donne une bonne indication du sérieux avec lequel les managers participent à cette activité vitale», a déclaré Thierry. «Si quelque chose ne va pas, nous pouvons facilement remonter jusqu'à la personne à l'origine de la modification.»

Varicent Incentives aide les organisations à éliminer les frictions dans le processus de rémunération des ventes, à améliorer le calcul des primes, à adapter les stratégies de vente à l'évolution des priorités de l'entreprise ainsi que de permettre aux équipes de rémunération d'améliorer la performance commerciale.

Découvrez comment Varicent peut vous aider, vous et vos équipes.
Parlez-en à l'un de nos experts dès aujourd'hui.

Planifiez une démonstration dès à présent

