

Altaires D&B crée le pôle SALES INTELLIGENCE pour aider les entreprises à conquérir de nouveaux marchés

Paris, le 9 janvier 2025 | Altaires-D&B, expert de la donnée et créateur de solutions de pilotage pour les entreprises, fusionne avec sa filiale Manageo et crée le pôle SALES INTELLIGENCE by Altaires pour mieux accompagner les entreprises dans leur développement commercial. Alors que les entreprises évoluent dans un contexte économique particulièrement tendu, l'ambition affichée du groupe Altaires à travers cette fusion est de renforcer l'accompagnement des entreprises dans leur stratégie de croissance en couvrant à la fois leurs enjeux de développement commercial, de maîtrise des risques, et de conformité & RSE.

Sales Intelligence : accélérer la croissance des entreprises

Dans un contexte économique particulièrement tendu, marqué par le niveau record de 66 000 défaillances d'entreprises sur les 12 derniers mois, Altaires renforce ses expertises pour accompagner les décideurs dans leur stratégie de développement commercial. Le groupe annonce la création du pôle SALES INTELLIGENCE by Altaires, fruit de la fusion entre Altaires et sa filiale Manageo avec l'ambition de répondre d'une seule voix aux enjeux des Directions commerciales et marketing de toutes les entreprises.

Sales Intelligence by Altaires : un nouveau pôle dédié au développement commercial

La convergence stratégique opérée par Altaires-D&B avec son ancienne filiale Manageo et la création du pôle Sales Intelligence va permettre d'aider les décideurs à **identifier le plus finement et le plus sûrement de nouvelles cibles marchés à conquérir et aussi d'activer les campagnes marketing B2B multicanales permettant d'accélérer la croissance.**

Avec cette fusion le pôle a pour ambition de **se déployer sur une cible de clients élargie**, et notamment les grands comptes, de **s'appuyer sur le patrimoine de données des 2 acteurs** et enfin **d'accroître ses capacités d'investissement pour poursuivre ses innovations.**

Le groupe apporte ainsi une réponse aux enjeux stratégiques de toutes les entreprises, la TPE, la PME, l'ETI et le Grand Compte, pour les **accompagner dans leur croissance en recouvrant à la fois les enjeux de développement commercial, de maîtrise des risques, et de conformité & RSE.**

FOCUS / Les dernières innovations déployées

Les approches proposées par SALES INTELLIGENCE by Altaires répondent aux besoins des directions commerciales et marketing en matière de :

- ✓ **génération de leads qualifiés et convertibles au bénéfice de leur force de vente ;**
- ✓ **développement de leur trafic web et leur visibilité ;**
- ✓ **enrichissement de leurs bases de données de contacts ;**
- ✓ **création de fichiers de prospection ad hoc**

Parmi les dernières innovations déployées, on retient :

- **4AForLeads**, lancée en mai 2024, est le fruit d'un **partenariat entre Sales Intelligence by Altares et AAA DATA**. Objectif : proposer au secteur automobile une offre unique de génération de leads. L'innovation majeure : une combinaison de la base de données de AAA Data des entreprises souhaitant renouveler leur flotte sous 6 à 12 mois et de l'expertise de Sales Intelligence en marketing digital B2B avec une mesure fine du ROI des campagnes publicitaires.
- **mLead**, une **solution sur-mesure de génération de leads B2B avec un pilotage de chaque étape de la campagne** (identification du cœur de cible, conception des supports de campagne, diffusion multicanale, requalification téléphonique, transmission des contacts les plus pertinents...)
- **mAds**, une **offre sur-mesure de campagnes programmatiques**. La promesse est d'accroître sensiblement la visibilité en ligne et de générer du trafic qualifié sur site grâce à l'activation de campagnes programmatique sur des segments d'audience B2B exclusifs. A noter que mAds est disponible **en France, en Belgique, en Italie et bientôt au Royaume-Uni**.

Luc Querton, CEO du Groupe Altares conclut : « Nous sommes heureux et fiers de pleinement intégrer les expertises de très haut niveau de l'équipe de Manageo, notre ancienne filiale qui devient le pôle Sales Intelligence by Altares. Une intégration qui s'inscrit dans notre stratégie de faire converger nos expertises sur le risque, la conformité & la RSE, et le développement commercial pour aider les entreprises à prendre des décisions rapides, sûres, éclairées pour croître durablement. Nous doter ainsi d'une organisation centrée sur l'expertise pour proposer un parcours unifié et simplifié pour nos clients actuels et à venir augmente encore davantage notre force de frappe en matière d'exploitation et de valorisation des données, créant ainsi de nouvelles opportunités de développement pour nos clients. »

À propos d'Altares - www.altares.com - <http://blog.altares.com/>

Altares est l'expert de la donnée d'entreprise, créateur de solutions de pilotage et d'indicateurs de la santé économique et extra-financière des entreprises et des organismes publics, au sein de leur écosystème.

Grâce à ses solutions et ses informations, Altares aide les responsables des structures privées et publiques, de toute taille et de tout secteur d'activité, à prendre sereinement des décisions éclairées.

Partenaire exclusif en France, au Benelux et au Maghreb de Dun & Bradstreet, 1er réseau international d'informations sur les entreprises, Altares s'appuie sur une base de données mondiale de plus de 550 millions d'entités légales (dont 11 millions en France) pour aider les acteurs économiques à se développer durablement, en intégrant, entre autres, les enjeux essentiels de conformité et de RSE.

Contacts Presse | Agence Coriolink

Urielle Dutartre

urielle.dutartre@coriolink.com | 06 62 82 71 62

Loréane Cabezuelo

loreane.cabezuelo@coriolink.com | 07 86 80 45 26