

Compétences

Approche COMEARTH - Votre partenaire Relation Clients en 2004 au capital de 37 000 €
Chiffres d'affaires : France 2008 : 3 M€
 France 2008 : 3 M€
 Prévisionnel France 2009 : 5,5 M€
 Monde 2008 : 3,5 M€
 Prévisionnel Monde 2009 : 6 M€
Effectif France : 100 personnes
Effectif Monde : 150 personnes
Filiales : COMEARTH Russie - Création Août 2007
Implantations et réseaux : France : Massy (91)
 Etranger : Penza (Russie)

Forme juridique : SA créée en 2004, vos clients doivent plus que jamais rester au cœur de votre stratégie et de vos actions. Vente de Business Partenaire, COMEARTH s'engage auprès de ses clients sur la qualité et les résultats par la mise en œuvre de solutions sur-mesure.
Assistance technique H24 - 365 : help-desk, plate-forme de back-up, recrutement (identification des besoins, analyse des compétences, intégration suivi et développement), formation.
Formation : formations spécialisées Call Center pour les téléconseillers et superviseurs, pour l'accueil en Call Center, accompagnement personnel.
Nos particularités : Membre de l'Onas - Organisme de formation agréé - Membre de l'AFRC.

Moyens Depuis nos sites en France et en Russie, les équipes de COMEARTH vous accompagnent sur vos projets Relation Clients à l'échelle européenne.
 COMEARTH a reçu le Prix d'Excellence, dans la Catégorie Services aux Entreprises, dans le cadre des Trophées de l'Economie 2008 décernés par la Chambre de Commerce et d'Industrie.
Pourquoi choisir Comearth ? Parce qu'en plus du nôtre, nous connaissons votre métier : Une organisation construite autour de pôles spécialisés. Des Experts issus de votre secteur d'activité à des fonctions de Direction Marketing et Commerciale : ils ont l'expérience et la légitimité pour apporter de la valeur à votre projet.

Parce que nous sommes des entrepreneurs : Nos Consultants mettent en œuvre et les méthodologies, les moyens et les coûts indispensables à l'atteinte des objectifs fixés. Nos Consultants s'approprient votre univers et co-créent en étroite coordination avec votre organisation.
Prestations Conseil en Business Development : conseil en création et opérateur de plate-forme multicanale, conseil en management de la relation client (étude de marche, étude de faisabilité, stratégie marketing multi-canal, décloisonnement opérationnel), conseil en création d'équipes de vente, création et animation de réseau, création et gestion de programmes de fidélisation / de club...
Acquisition client : qualification, segmentation de bases de données, distinction de projets qualifiés, prise de rendez-vous, consommation, vente-à-distance, appels de bienvenue, création de trafic, prise de commandes...
Optimisation de la valeur client : montée en gamme, ventes additionnelles, ventes croisées, programme de parrainage.
Références COMEARTH, tant en France qu'en Russie, ne communique que de façon confidentielle sur ses références et préfère faire visiter ses plate-formes et créer des opportunités de rencontres entre ses prospects et ses clients.

Equipe

Jean REIGNIER
 Président-Directeur Général en 2004 au capital de 37 000 €
j.reignier@comearth-france.com

Alain FAUBEAU
 Directeur Commercial
a.faubeau@comearth-france.com

Isabelle DACQUET
 Directrice des Ressources Humaines
 Directrice Générale de Comearth RH Facilités
i.dacquet@comearth-france.com

Julien BENAC
 Directeur du Développement - Comearth Bank and Insurance Services
j.benac@comearth-france.com

Lionel SAVOYE
 Directeur des Systèmes d'Information
l.savoye@comearth-france.com

Ewaïll BUREL
 Directrice Qualité
e.burel@comearth-france.com

Michel REIGNIER
 Vice-Président Comearth Russie
m.reignier@comearth-france.com

Evgenia LEKANOVA
 Directrice Générale Comearth Russie
e.lekanova@comearth-france.com

Structure

Forme juridique : SA créée en 2004 au capital de 37 000 €

Chiffres d'affaires : France 2008 : 3 M€
 France 2008 : 3 M€
 Prévisionnel France 2009 : 5,5 M€
 Monde 2008 : 3,5 M€
 Prévisionnel Monde 2009 : 6 M€
Effectif France : 100 personnes
Effectif Monde : 150 personnes
Filiales : COMEARTH Russie - Création Août 2007
Implantations et réseaux : France : Massy (91)
 Etranger : Penza (Russie)

Depuis nos sites en France et en Russie, les équipes de COMEARTH vous accompagnent sur vos projets Relation Clients à l'échelle européenne.
 COMEARTH a reçu le Prix d'Excellence, dans la Catégorie Services aux Entreprises, dans le cadre des Trophées de l'Economie 2008 décernés par la Chambre de Commerce et d'Industrie.
Pourquoi choisir Comearth ? Parce qu'en plus du nôtre, nous connaissons votre métier : Une organisation construite autour de pôles spécialisés. Des Experts issus de votre secteur d'activité à des fonctions de Direction Marketing et Commerciale : ils ont l'expérience et la légitimité pour apporter de la valeur à votre projet.

Parce que nous sommes des entrepreneurs : Nos Consultants mettent en œuvre et les méthodologies, les moyens et les coûts indispensables à l'atteinte des objectifs fixés. Nos Consultants s'approprient votre univers et co-créent en étroite coordination avec votre organisation.
Prestations Conseil en Business Development : conseil en création et opérateur de plate-forme multicanale, conseil en management de la relation client (étude de marche, étude de faisabilité, stratégie marketing multi-canal, décloisonnement opérationnel), conseil en création d'équipes de vente, création et animation de réseau, création et gestion de programmes de fidélisation / de club...
Acquisition client : qualification, segmentation de bases de données, distinction de projets qualifiés, prise de rendez-vous, consommation, vente-à-distance, appels de bienvenue, création de trafic, prise de commandes...
Optimisation de la valeur client : montée en gamme, ventes additionnelles, ventes croisées, programme de parrainage.
Références COMEARTH, tant en France qu'en Russie, ne communique que de façon confidentielle sur ses références et préfère faire visiter ses plate-formes et créer des opportunités de rencontres entre ses prospects et ses clients.

Votre relation clients à valeur ajoutée



COMEARTH
 Business Partner
www.comearth-france.com

CONSEIL EN BUSINESS DEVELOPMENT
 CENTRE DE CONTACTS MULTIMEDIA
 TELEMARKETING

RECEPTION D'APPELS
 SERVICE CLIENTS HELP DESK
 FORCES DE VENTE SUPPLETIVES

CREATION ET GESTION DE TRAFIC
 ETUDES SATISFACTION CLIENTS
 RH FACILITES : recrutement, formation, régie

COMEARTH accompagne ses clients depuis la réflexion stratégique jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle de leur projet de Relation Clients.
 Un objectif : aider nos clients à tirer le meilleur parti du potentiel de leur marché :
 • augmenter les parts de marché en conquérant de nouveaux clients
 • fidéliser et optimiser la valeur des clients existants

Prix d'Excellence - Catégorie Services Trophées des Espoirs de l'Economie 2008 - Chambre de Commerce et d'Industrie



Comearth-France
 Immeuble Odyssee, 2-12 Chemin des Femmes - 91300 MASSY
 Office 113-114, Rue Gagarina, 16, 440039 Penza
 Tél. : 01 69 930 930
a.faubeau@comearth-france.com

