

Données d'intention pour les ventes

Les données d'intention pour les ventes constituent le chemin le plus rapide vers la conclusion d'une affaire

Trouvez les acheteurs de technologies réels lorsqu'ils sont prêts à acheter

Les données d'intention pour les ventes d'Informa TechTarget constituent la seule solution capable d'identifier, de hiérarchiser et d'engager les acheteurs réels dans vos comptes cibles lorsqu'elles recherchent des solutions comme les vôtres.

En fournissant les informations commerciales les plus exploitables du secteur, Informa TechTarget capture les comportements pertinents des acheteurs et révèle les informations dont vos commerciaux ont besoin pour générer davantage d'opportunités et les conclure plus rapidement.

Acheteurs actifs. Comptes prioritaires. Informations pertinentes. Une solution simple.

Solutions commerciales conventionnelles	La différence Informa TechTarget
Les fournisseurs de contacts peuvent vous fournir les coordonnées des employés de vos comptes cibles, mais ils ne savent pas qui cherche à acheter vos produits.	Informa TechTarget connaît précisément les personnes de vos comptes cibles qui recherchent des solutions comme la vôtre, à l'instant même.
Les fournisseurs d'informations sur les intentions peuvent vous indiquer les comptes qui recherchent des technologies pertinentes sur les sites web qu'ils explorent, mais ils ne savent pas qui effectue ces recherches.	Informa TechTarget connaît les comptes et les VRAIES personnes qui manifestent une intention d'achat pertinente dans votre segment de marché technologique.
Les réseaux sociaux peuvent vous donner un aperçu des intérêts personnels et des objectifs de carrière d'un prospect, mais ils ne connaissent pas ses défis technologiques ni ses investissements prévus.	Informa TechTarget connaît les intérêts technologiques des prospects, leurs projets à venir et leurs recherches concurrentielles afin de vous aider à préparer vos appels et à personnaliser vos contacts.

« Notre équipe commerciale s'appuie sur [Intent Data for Sales] pour constituer son pipeline. Aucun autre outil ne peut rivaliser avec lui. »

Bryan Frankel, Directeur commercial mondial, LANSA

Principales fonctionnalités et avantages

Éliminez les conjectures dans la prospection

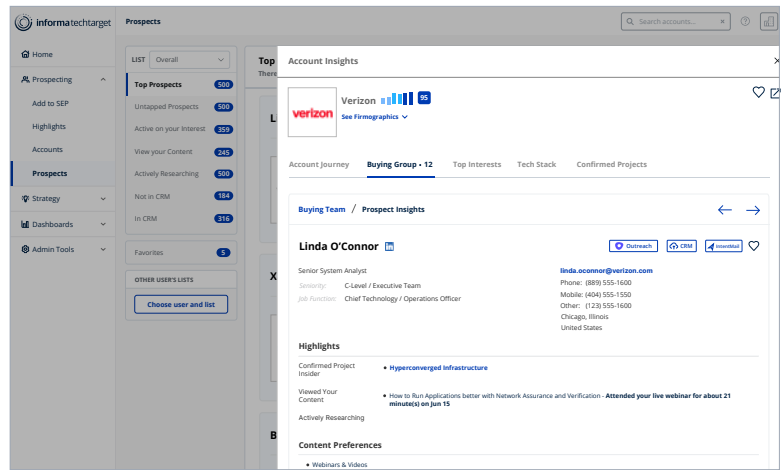
Informa TechTarget vous met en relation avec les membres clés de l'équipe d'achat et les classe par ordre de priorité en fonction de leur niveau d'activité de recherche pertinente. Nous fournissons une audience massive d'acheteurs IT certifiés afin de vous aider à remplir vos cadences de vente avec des milliers de prospects réactifs et conformes au RGPD.

Concentrez-vous sur les comptes et les personnes qui comptent

Informa TechTarget classe les comptes et les personnes de votre territoire en fonction du niveau d'activité de recherche pertinent sur le réseau Informa TechTarget et avec vous, notamment s'ils ont visité votre site web, téléchargé votre contenu ou cliqué sur vos bannières. Visualisez les parcours des comptes en un coup d'œil pour comprendre les activités menées avec Informa TechTarget et votre équipe.

Adaptation flexible à vos systèmes et workflow

Avec Intent Data for Sales, vous pouvez accéder aux contacts et aux informations via le portail Informa TechTarget ou dans votre CRM, et vous pouvez ajouter un ou plusieurs prospects directement dans les Plateformes d'engagement clients (SEP) à partir du portail en un seul clic. L'intégration directe du CRM avec le portail synchronise automatiquement les territoires et les listes de comptes provenant de fournisseurs d'informations sur les intentions de première et troisième parties et de listes ABM, affiche des informations pertinentes sur les prospects et permet aux vendeurs d'ajouter des prospects intéressants dans votre CRM.



Des données de contact précises et exploitables

Les prospects d'Informa TechTarget passent les tests de qualification IntentMail avant d'être accessibles via Intent Data for Sales. Tous les numéros de téléphone, adresses e-mail et intitulés de poste sont validés et continuellement nettoyés afin de garantir que les données de contact sont précises et à jour.

Les informations Prospect-Level Intent™ permettent une véritable personnalisation

Intent Data for Sales permet aux vendeurs d'avoir des conversations plus constructives avec les prospects en leur fournissant des informations qui ont fait leurs preuves pour générer des rendez-vous, notamment leurs défis technologiques personnels et leurs points faibles, s'ils téléchargent du contenu auprès de vos concurrents et les solutions qu'ils ont déjà installées.

Vous aider à réussir dès le premier jour

Des services de conseil à valeur ajoutée vous aident dans l'intégration, la mise en œuvre et la formation continue à la vente afin de garantir que votre équipe tire le meilleur parti de votre investissement dans Informa TechTarget.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.informatechtarget.fr/produit/portal ou contactez dès aujourd'hui votre représentant commercial Informa TechTarget.

À propos d'Informa TechTarget

© 2025 TechTarget, Inc. d/b/a Informa TechTarget (Nasdaq : TTGT) informe, influence et met en relation les acheteurs et les vendeurs de technologies du monde entier, afin d'accélérer la croissance, de la R&D au retour sur investissement. Informa TechTarget a son siège social à Boston, dans le Massachusetts aux États-Unis, et possède des bureaux dans 19 pays à travers le monde, dont la France. Pour plus d'informations, rendez-vous sur informatechtarget.com et suivez-nous sur LinkedIn. 11/25

