

L'avenir de Salesforce

Tendances et stratégies pour
les gestionnaires d'embauche





Table des matières

<u>L'avenir des entreprises pilotées par Salesforce</u>	4
<u>Arguments pour l'innovation de Salesforce</u>	6
<u>Surmonter les défis de l'innovation de Salesforce</u>	7
<u>Principales tendances qui façonnent Salesforce</u>	10
<u>Étude de cas sur l'innovation de Salesforce</u>	12
<u>Optimiser l'incidence de Salesforce</u>	14
<u>L'avantage du talent dans la transformation de Salesforce</u>	16
<u>Comblar le fossé des talents Salesforce</u>	18



Arguments pour l'innovation de Salesforce

Salesforce est devenue le cœur de la gestion moderne de la relation client, mais de nombreuses entreprises peinent à exploiter son plein potentiel. L'intelligence artificielle (IA), l'automatisation et l'intégration des données redéfinissent la façon dont les entreprises utilisent Salesforce pour établir des relations significatives avec leur clientèle et générer un rendement du capital investi (RCI).

Les organisations qui tardent à accueillir ces changements risquent de se laisser distancer par la concurrence qui exploite les capacités évolutives de Salesforce pour améliorer l'efficacité, la personnalisation et la prise de décision. La compréhension et la mise en œuvre stratégique de ces innovations permettent de garder une longueur d'avance sur la concurrence et de répondre aux exigences de la transformation numérique.

Pourtant, de nombreuses entreprises sous-utilisent les capacités de Salesforce ou ne parviennent pas à intégrer efficacement ses dernières innovations. Alors que la plateforme Salesforce évolue au-delà d'un système de gestion de la relation client traditionnel, les entreprises doivent cesser de la considérer comme un outil statique et commencer à la considérer comme un moteur de transformation à l'échelle de l'entreprise.

Les organisations qui explorent de manière proactive les nouvelles fonctionnalités, optimisent les flux de travail et forment leur personnel aux capacités intelligentes de Salesforce se positionneront en vue d'une croissance soutenue et de l'engagement de la clientèle.



Analyse et automatisation pilotées par l'IA

Les capacités propulsées par l'IA de Salesforce simplifient les flux de travail, prédisent le comportement de la clientèle et automatisent les processus de routine. Les organisations qui adoptent l'IA dans Salesforce bénéficient d'une efficacité accrue, d'un volume de ventes plus important et d'une meilleure satisfaction de la clientèle. En tirant parti de l'IA Einstein, par exemple, les entreprises peuvent automatiser l'analyse des données, personnaliser les interactions avec leur clientèle et obtenir des perspectives directes qui favorisent une prise de décision plus intelligente.

Données client unifiées pour une meilleure prise de décision

L'un des plus grands défis auxquels les entreprises sont confrontées est la fragmentation des données client dispersées dans plusieurs systèmes. La capacité de Salesforce d'intégrer des données provenant de différentes sources permet aux entreprises d'obtenir une vue à 360 degrés de leur clientèle, ce qui améliore la prise de décision et l'engagement de la clientèle. Les entreprises qui parviennent à consolider leurs données dans Salesforce peuvent proposer un marketing plus ciblé, des prévisions plus précises et des processus de vente simplifiés.

Amélioration de l'efficacité de l'entreprise

L'exploitation de Salesforce permet de simplifier les opérations en automatisant les flux de travail, en réduisant les tâches manuelles et en améliorant la visibilité des données dans l'ensemble des services. Grâce à des perspectives pilotées par l'IA et à des intégrations transparentes, les organisations peuvent améliorer la prise de décision, accélérer les cycles de vente et optimiser les interactions avec la clientèle, ce qui permet d'accroître la productivité et l'efficacité opérationnelle.



Surmonter les défis de l'innovation de Salesforce

La modernisation de Salesforce exige de relever des défis fondamentaux à mesure que l'IA, l'automatisation et l'intelligence des données remodelent les modèles de gestion de la relation client traditionnels. De nombreuses entreprises peinent à adapter les mises en œuvre existantes, passant ainsi à côté des perspectives et de l'automatisation pilotées par l'IA qui accroissent l'efficacité et l'engagement de la clientèle. Sans approche stratégique, les entreprises risquent de prendre du retard sur la concurrence qui optimise Salesforce pour répondre aux exigences futures.

Tandis que l'intégration de l'IA sans perturber les flux de travail constitue un obstacle important, le fait de retarder l'adoption conduit à une perte d'efficacité et à des perspectives prédictives limitées. Un plan d'intégration progressive de l'IA assure des transitions harmonieuses tout en permettant aux équipes de se former pour optimiser son incidence. Il faut donc repenser la gouvernance pour trouver un équilibre entre la flexibilité, la sécurité et la conformité. Sans une supervision claire, les entreprises risquent de manquer d'efficacité et d'être vulnérables sur le plan de la sécurité.

L'intégration transparente des données est également un défi. Les entreprises qui utilisent plusieurs plateformes de logiciel-service (SaaS) doivent investir dans des interfaces de programmation d'applications (API) et des cadres de gouvernance solides afin d'unifier les données et d'obtenir des perspectives et une personnalisation en temps réel.

La prise en compte de ces défis permet à Salesforce de devenir une plateforme prête pour l'avenir qui favorise la réussite de l'entreprise.



Harmoniser les initiatives Salesforce avec les objectifs de l'entreprise :

Chaque investissement dans Salesforce doit directement servir les objectifs de l'entreprise, tels que la croissance du chiffre d'affaires, la fidélisation de la clientèle ou l'efficacité. Une stratégie bien définie permet de s'assurer que la technologie a une incidence mesurable plutôt qu'elle ne devienne un outil sous-utilisé.

Créer une feuille de route pour l'innovation de Salesforce : L'adoption de nouvelles fonctionnalités sans plan structuré est source d'inefficacité. Une feuille de route progressive accorde la priorité aux fonctionnalités à valeur élevée, ce qui permet d'assurer une adoption transparente avant d'intégrer l'IA, l'automatisation et l'analyse prédictive.

Favoriser l'adoption par les utilisateur·rices et leur engagement : La réussite de la mise en œuvre de Salesforce dépend d'une adoption généralisée. La formation continue, les ateliers pratiques et les incitatifs liés au rendement aident les employé·es à intégrer pleinement Salesforce dans leurs flux de travail quotidiens. Un appui solide de la part de la direction renforce l'engagement.

Assurer une gouvernance solide pour une réussite à long terme : Sans gouvernance, la prolifération des systèmes et les risques de sécurité augmentent. La mise en œuvre des meilleures pratiques, des audits réguliers et des politiques strictes concernant les données permet de s'assurer que Salesforce demeure évolutif, conforme et optimisé pour l'innovation future.



Principales tendances qui façonnent Salesforce

Salesforce connaît sa plus importante transformation à ce jour, pilotée par l'IA, l'automatisation et les données en temps réel. Les exigences croissantes du commerce numérique obligent les entreprises à repenser la façon dont elles utilisent les plateformes de gestion de la relation client, ce qui fait de Salesforce un élément clé de la réussite opérationnelle des organisations à l'échelle mondiale.

Les entreprises investissent massivement dans la modernisation de leurs environnements Salesforce afin d'améliorer leur efficacité, de répondre aux attentes croissantes de la clientèle et d'acquiescer un avantage concurrentiel. L'automatisation propulsée par l'IA, l'analyse en direct et les intégrations de systèmes plus poussées permettent aux organisations de simplifier les opérations et d'optimiser les interactions avec la clientèle.

La plateforme Salesforce devient progressivement plus intelligente, plus prédictive et mieux adaptée à chaque secteur. Les organisations qui ne tirent pas parti de ces avancées se retrouveront dépassées par la concurrence qui utilise Salesforce pour générer du chiffre d'affaires, améliorer les expériences de la clientèle et optimiser les opérations.

La transformation numérique et la migration vers l'informatique en nuage étant en tête des priorités de nombreuses entreprises, ces dernières doivent intégrer ces innovations pour conserver leur agilité et pérenniser leurs investissements dans la gestion de la relation client. Dans cette section, nous abordons quelques-unes des principales tendances qui façonnent l'avenir de Salesforce.

L'IA et l'automatisation transforment la gestion de la relation client : Les outils propulsés par l'IA, comme Einstein GPT et Agentforce, automatisent les tâches de gestion de la relation client répétitives, génèrent des perspectives en temps réel et personnalisent les interactions avec la clientèle, ce qui réduit les frais généraux opérationnels et accroît l'exactitude.

Données unifiées et perspectives sur la clientèle en temps réel : La diffusion de données en temps réel et les connecteurs améliorés de MuleSoft permettent aux entreprises d'unifier les données sur la clientèle dans l'ensemble des systèmes, offrant ainsi une vue à 360 degrés qui favorise la personnalisation et la prise de décision pilotée par l'IA.

Des solutions d'IA sur mesure pour répondre aux besoins sectoriels :

L'essor des nuages sectoriels de Salesforce permet de proposer des modèles d'IA prédéfinis et une automatisation sur mesure pour des secteurs tels que la finance, la santé et la fabrication, ce qui raccourcit le délai de création de valeur et réduit au minimum le développement personnalisé coûteux.

Habiller les utilisateur·rices professionnel·les grâce à l'innovation à faible code :

Des outils tels que Salesforce Flow et Einstein 1 Studio habilitent les utilisateur·rices professionnel·les à créer des flux de travail et des applications sans intervention lourde du service informatique, ce qui accélère les cycles de développement et la transformation numérique.





Étude de cas sur l'innovation de Salesforce

En 2009, la U.S. Bank a remplacé plusieurs anciens systèmes par le Sales Cloud, le Service Cloud et le Marketing Cloud de Salesforce, afin d'offrir à ses employé·es en contact avec la clientèle une vue unique et holistique des données concernant la clientèle. Comptant une clientèle de plus de 18 millions dans tout le pays, U.S. Bank déploie désormais les solutions Einstein Analytics, Sales Cloud Einstein et Einstein Discovery de Salesforce pour intégrer l'intelligence artificielle dans l'ensemble de l'entreprise et fournir des perspectives fondées sur des données.

Auparavant, les gestionnaires des relations manquaient de perspectives unifiées et les pistes de vente n'étaient pas hiérarchisées de manière optimale, ce qui se traduisait par des taux de conversion inférieurs à la moyenne.

Le défi consistait à moderniser leur plateforme de gestion de la relation client afin d'éliminer les silos de données, de tirer parti de l'IA pour l'automatisation et d'accroître l'efficacité et l'engagement de la clientèle.

Grâce à myEinstein, la U.S. Bank a pu accéder à une intelligence prédictive de haute qualité concernant les relations avec la clientèle, une capacité qui soutient un grand nombre de ses projets actuels.

Dans le cadre d'une autre initiative, la solution Einstein aide la U.S. Bank à résoudre les problèmes d'attrition de la clientèle. L'équipe utilise la solution Einstein Discovery pour comprendre et expliquer les causes de l'attrition et prévoir la fidélisation de la clientèle.

Grâce à la solution Einstein Analytics, les gestionnaires de la U.S. Bank obtiendront des perspectives en temps réel qui permettront d'améliorer le rendement de l'entreprise. Grâce à l'intelligence prédictive propulsée par les solutions Sales Cloud Einstein et Einstein Discovery, la U.S. Bank sera en mesure de prédire quels prospects ont le plus de valeur dans le cycle de vente et de créer des parcours clients plus personnalisés.

Le passage de la U.S. Bank à Salesforce a commencé lorsque son groupe Small Business Banking était à la recherche d'un système de gestion de la relation client adapté à la mobilité. Le système précédent dépendait de bases de données en silos qui nécessitaient des mises à jour séparées, ce qui rendait difficile le maintien d'une vue complète de la clientèle.

Salesforce unifie l'ensemble des données sur la clientèle sur une plateforme unique, ce qui permet un accès transparent à l'échelle des succursales et des services. Cette consolidation accroît l'efficacité et assure une compréhension plus complète des besoins de la clientèle. Grâce à une base de données centralisée et à la solution Sales Cloud Einstein, la U.S. Bank utilise l'IA pour prédire les conversions de prospects en fonction des données historiques.

Ces perspectives habilitent les employé·es à collaborer de manière plus efficace, ce qui permet aux gestionnaires de patrimoine et aux banquier·ères d'offrir des produits financiers pertinents. L'IA renforce les relations conseiller·ère-client·e en fournissant des données plus intelligentes pour des interactions personnalisées. Cette approche renforce l'engagement de la clientèle et stimule la croissance de l'entreprise en permettant une prise de décision plus éclairée.

La U.S. Bank étend sa stratégie de gestion de la relation client grâce aux capacités de personnalisation de Salesforce, ce qui lui permet d'améliorer davantage sa capacité de servir sa clientèle à des moments clés. La fonction « salle d'équipe » permet à 50 employé·es de collaborer sur un même compte client, ce qui assure une expérience bancaire transparente et de haut niveau dans l'ensemble des divisions.



73,000 employee
Salesforce customer since 2009

2.35_x

LIFT IN LEAD CONVERSION

PRODUCTS USED

- Sales Cloud
- Service Cloud
- Marketing Cloud

[SEE ALL SALESFORCE PRODUCTS >](#)



« L'explosion de l'engagement par le biais de nos canaux numériques a fait évoluer la demande et nous a obligé·es à nous demander si nous étions prêt·es pour ce type de croissance. Il y avait un sentiment d'urgence quant à l'investissement dans le marketing au sein de l'entreprise, et je crois que le hasard nous a bien servi·es, car cela nous a permis de nous développer et de nous préparer à la réussite. »

Chris Yu,

Vice-président principal,
Responsable de la personnalisation des canaux propres à la U.S. Bank



Optimiser l'incidence de Salesforce

La mise en œuvre de Salesforce est une étape essentielle dans la modernisation de la gestion de la relation client, mais la véritable transformation passe par l'optimisation de son incidence dans l'ensemble de l'organisation.

Bon nombre d'entreprises peinent à exploiter tout le potentiel de leur système de gestion de la relation client en raison de la fragmentation des données, d'une adoption incohérente et d'une sous-utilisation des perspectives pilotées par l'IA. Sans stratégie cohérente, Salesforce peut devenir un outil parmi tant d'autres au lieu de servir à accroître l'efficacité et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le défi consiste à combler le fossé entre la mise en œuvre et l'incidence.

Pour libérer toute la puissance de Salesforce, les organisations doivent surmonter les obstacles habituels, notamment les données en silos, les inefficacités manuelles et le faible engagement des utilisateur·rices.

Cela exige une approche stratégique visant à unifier les données, à automatiser les processus et à favoriser l'adoption à grande échelle. En tirant parti des perspectives pilotées par l'IA et de l'optimisation continue, les entreprises peuvent transformer Salesforce en un moteur de croissance dynamique.

Unification des données : intégrer des sources de données disparates dans les différents services pour créer une source unique de vérité. Une architecture de données unifiée permet de s'assurer que les équipes de vente, de marketing et de service à la clientèle ont un accès instantané à des perspectives exactes sur la clientèle. Cela permet d'éliminer les incohérences, de réduire les doublons et d'améliorer la prise de décision, ce qui, en fin de compte, améliore l'expérience client.

Automatisation à grande échelle : tirer parti de l'automatisation pilotée par l'IA pour optimiser les flux de travail, éliminer les inefficacités manuelles et accélérer les interactions avec la clientèle. L'automatisation intelligente permet aux entreprises de simplifier la gestion des prospects, les réponses du service à la clientèle et les processus opérationnels, ce qui permet aux équipes de se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée qui stimulent la croissance.

Adoption par les utilisateurs et habilitation : s'assurer que les employé·es tirent pleinement parti des capacités de Salesforce grâce à une formation complète et à une optimisation continue. Les problèmes liés à l'adoption découlent souvent d'une méconnaissance des principales fonctionnalités, ce qui conduit à une sous-utilisation. Les organisations peuvent favoriser l'engagement à long terme et optimiser la productivité en offrant une intégration structurée, une formation fondée sur les fonctions et un soutien continu.

Personnalisation au moyen de l'IA : accroître l'engagement de la clientèle au moyen d'analyses prédictives, de recommandations personnalisées et d'une approche automatisée. Les perspectives pilotées par l'IA permettent aux entreprises d'anticiper les besoins de la clientèle, d'adapter les interactions à grande échelle et de créer un parcours client plus transparent et plus significatif, ce qui se traduit par des taux de fidélisation et de conversion plus élevés.

Indicateurs de rendement et amélioration continue : établir des indicateurs de rendement clés (IRC) clairs pour effectuer le suivi de l'efficacité de la mise en œuvre de Salesforce. En analysant régulièrement la fidélisation de la clientèle, la vélocité des ventes et les délais de résolution des problèmes, les organisations peuvent cerner les domaines à améliorer et affiner leurs stratégies de gestion de la relation client afin de favoriser une croissance soutenue des activités.



L'avantage du talent dans la transformation de Salesforce

Salesforce évolue au-delà d'un système de gestion de la relation client pour devenir un outil commercial prédictif propulsé par l'IA, ce qui modifie la demande de talents. L'avenir appartient aux professionnel·les capables d'intégrer l'automatisation pilotée par l'IA, l'intelligence des données et les résultats commerciaux stratégiques. Les entreprises qui investissent dans des professionnel·les compétent·es en IA, prêt·es pour l'automatisation et habiles en programmation schématisée domineront dans le monde du numérique d'abord.

L'automatisation pilotée par l'IA redéfinit les fonctions de Salesforce, ce qui oblige les professionnel·les à exploiter des outils tels qu'Einstein GPT pour simplifier les flux de travail et améliorer la prise de décision. Les solutions de programmation schématisée et sans code permettent aux utilisateur·rices professionnel·les de créer des applications sans faire appel à des développeur·ses.

L'intégration des données en temps réel est devenue essentielle, ce qui exige des experts capables d'unifier les perspectives à l'échelle de l'entreprise. À mesure que Salesforce progresse vers des solutions sectorielles, les professionnel·les possédant une expertise dans les secteurs de la finance, de la santé et de la vente au détail seront très en demande. Les entreprises qui investissent dans des talents Salesforce prêts pour l'avenir favoriseront l'innovation et conserveront un avantage concurrentiel.



Les **architectes de solutions Salesforce** conçoivent et mettent en œuvre des écosystèmes Salesforce évolutifs qui s'harmonisent avec les objectifs de l'entreprise. Ils·elles assurent une intégration transparente entre les services, optimisent le rendement du système et créent un fondement pour les avancées en IA et en automatisation.



Les **administrateur·trices Salesforce** gèrent les configurations du système, les paramètres de sécurité et les stratégies d'adoption par les utilisateur·rices. Ils·elles jouent un rôle essentiel dans le maintien d'un environnement Salesforce simplifié et efficace, en assurant l'intégrité des données et l'automatisation des flux de travail.



Les **consultant·es en solutions Salesforce** conseillent les organisations quant à la manière de tirer parti des capacités de Salesforce pour atteindre les objectifs stratégiques de l'entreprise. Ils·elles travaillent en étroite collaboration avec les parties prenantes pour adapter les fonctionnalités de la plateforme, afin d'accroître l'efficacité et l'engagement de la clientèle.



Les **consultant·es techniques Salesforce** développent et personnalisent les applications Salesforce, en mettant en œuvre des configurations et des intégrations complexes. Leur expertise permet de s'assurer que les entreprises optimisent les fonctionnalités de Salesforce tout en maintenant le rendement et la sécurité.



Les **chef·fes DevOps Salesforce** supervisent le déploiement continu, les mises à jour du système et l'automatisation au sein des environnements Salesforce. En simplifiant les cycles de versions et en assurant la stabilité du système, il·elles aident les organisations à maintenir leur agilité et leur évolutivité.



Comblers le fossé des talents Salesforce

Les entreprises sont confrontées à un écart croissant entre la demande de professionnel·les Salesforce compétent·es et la main-d'œuvre disponible. La vitesse à laquelle Salesforce évolue, grâce à l'intégration de l'IA, de l'automatisation et de l'analyse prédictive, a dépassé les modèles d'embauche et de formation traditionnels. Les entreprises qui ne parviennent pas à combler le fossé des talents risquent de sous-utiliser leur investissement, ce qui se traduira par une faible adoption et des inefficacités.

Pour combler ce fossé, les organisations doivent repenser les stratégies d'embauche. Plutôt que de se concentrer uniquement sur les certifications, les entreprises devraient être à la recherche de professionnel·les qui possèdent une expertise transversale en stratégie d'affaires, en automatisation pilotée par l'IA et en engagement de la clientèle. Les programmes internes de formation, les initiatives de mentorat et les partenariats avec les fournisseurs de formation Salesforce peuvent contribuer à la création d'un bassin de talents durable.

Redéfinir les critères d'embauche : se concentrer uniquement sur les certifications Salesforce n'est pas suffisant. Les organisations devraient accorder la priorité aux candidat·es qui possèdent des capacités de résolution de problèmes, une expertise transversale et la capacité de s'adapter à l'évolution de la technologie.

Investir dans la formation en interne : le développement des talents au sein de l'entreprise est un gage de réussite à long terme. L'établissement de programmes de formation structurés permet de perfectionner les compétences des employé·es et de les harmoniser avec les nouvelles fonctionnalités de Salesforce.

Tirer parti de l'IA pour l'adéquation des talents : les outils de recrutement pilotés par l'IA peuvent repérer les candidat·es dont le profil correspond non seulement aux descriptions de poste actuelles, mais aussi aux besoins futurs de Salesforce, ce qui assure une main-d'œuvre qui évolue avec la plateforme.

Développer des programmes de mentorat : le fait de jumeler les nouveaux·elles employés avec des professionnel·les Salesforce chevronné·es accélère l'apprentissage, augmente la fidélisation et favorise une culture d'échange de connaissances au sein de l'organisation. L'essentiel est de cultiver des talents qui s'adaptent à la technologie, pour garantir une réussite à long terme.

Créer des parcours d'avancement professionnel clairs : un cadre de croissance bien défini permet aux employé·es de demeurer motivé·es et engagé·es. La définition des possibilités d'avancement au sein de l'entreprise permet de maintenir en poste les meilleurs talents Salesforce et de renforcer la stabilité à long terme de la main-d'œuvre.

L'essentiel est de miser sur des talents qui s'adaptent à la technologie Salesforce de votre organisation.



L'avenir des entreprises pilotées par Salesforce

La plateforme Salesforce n'est plus seulement un système de gestion de la relation client, elle est devenue un moteur central de la transformation de l'entreprise. Les entreprises qui la considèrent comme un système statique prendront du retard, tandis que celles qui font constamment évoluer leurs stratégies Salesforce obtiendront des avantages durables sur le marché.

L'avenir appartient aux entreprises qui intègrent Salesforce dans tous les aspects de leurs activités. L'IA automatisera la prise de décision, l'analyse prédictive affinera l'engagement de la clientèle et les données en temps réel favoriseront l'agilité opérationnelle.

La véritable réussite dépend de la manière dont les entreprises harmonisent la technologie avec la stratégie et les talents.

Les entreprises qui optent pour l'innovation continue, investissent dans des talents adaptables et affinent leur utilisation de l'IA et de l'automatisation se démarqueront. Dans la dernière section, nous nous penchons sur l'avenir des entreprises pilotées par Salesforce et sur la technologie qu'elles doivent maîtriser en tirant parti des talents clés.

Prise de décision intégrant l'IA : l'IA devient une fonctionnalité essentielle de Salesforce, ce qui permet d'accélérer la prise de décision, d'automatiser les flux de travail et de personnaliser les interactions avec la clientèle à grande échelle. Les entreprises qui intègrent des perspectives pilotées par l'IA bénéficieront d'un avantage concurrentiel.

Intégration transparente de l'entreprise : Salesforce servira de plaque tournante centrale pour les opérations commerciales, en s'intégrant aux systèmes de planification des ressources de l'entreprise (ERP), aux plateformes financières et aux analyses pilotées par l'IA pour fournir une vue unifiée des données de l'entreprise. Les organisations devront s'assurer de la compatibilité et de la gouvernance pour optimiser ces intégrations.

Automatisation et développement sans code : les avancées dans les plateformes sans code et à faible code permettront aux utilisateurs non techniques d'automatiser des flux de travail complexes, réduisant ainsi la dépendance à l'égard des développeur·ses et des équipes informatiques. Ce changement démocratisera la personnalisation de Salesforce et accélérera l'innovation.

Amélioration de la sécurité des données et de la conformité : alors que l'IA et l'automatisation se généralisent, la gouvernance et la sécurité des données deviendront essentielles. Salesforce continuera de renforcer les outils de conformité pour aider les entreprises à répondre à l'évolution des exigences réglementaires et à protéger les données de leur clientèle.

Évolution vers un système de gestion de la relation client prédictif et proactif : Salesforce passera du traitement réactif des données à l'analyse prédictive, ce qui permettra aux entreprises d'anticiper les besoins de la clientèle, d'automatiser les suivis et d'offrir des expériences hyperpersonnalisées.



À propos de Procom

L'équipe qui assure le rendement

Procom est une cheffe de file mondiale de la dotation en talents Salesforce, de la dotation en personnel informatique et des solutions de ressources externes, comptant plus de 45 années d'expérience en qualité d'entreprise de dotation en personnel informatique de premier plan en Amérique du Nord

L'expertise de Procom, combinée à un vaste réseau de professionnels informatiques, permet aux organisations de constituer des équipes à haut rendement qui mènent à bien les mises en œuvre de Salesforce, du logiciel-service (SaaS) et du système de gestion de la relation client.

Nous comprenons que les personnes sont au cœur de toute mise en œuvre réussie, et notre expérience avérée dans l'association de talents exceptionnels à des projets de transformation a aidé des milliers d'organisations à atteindre leurs objectifs concernant la plateforme-service (PaaS).

Que vous ayez besoin de faire évoluer votre équipe informatique, d'accéder à une expertise spécialisée ou de développer des capacités d'informatique en nuage à long terme, les solutions complètes de dotation en personnel de Procom peuvent vous aider à évoluer dans le paysage complexe de la transformation de l'informatique en nuage.

<https://procomservices.com/fr-ca/salesforce-recruitment/>

Copyright © 2025 Procom. Tous droits réservés.