

Informatique 07/03/2007

e-commerce

Trois anciens de chez Dell se lancent dans l'indirect

Leur site de e-commerce veut se démarquer de la concurrence en proposant aux entreprises des prestations de services sur site en plus de la vente de logiciels et de matériel.

 [Imprimer](#)  [Recevoir la newsletter](#)  [Ecrire à l'auteur](#)

Il y a une vie après Dell...elle se poursuit parfois dans la vente indirecte. Trois anciens collaborateurs du fabricant de PC viennent ainsi de créer Compufirst.com, un site de vente en ligne qui cible les PME jusqu'à 500 personnes. On compte parmi eux Lionel Vargel, un ancien chef des ventes acquisitions de Dell sur le marché des PME-PMI qui fut ensuite directeur marketing du revendeur InmacWstore.

«Notre model d'activité se démarque de ce qui se pratique généralement dans la vente en ligne», explique-t-il. Concrètement, le cybermarchand met en avant sa capacité à ne pas fournir uniquement du matériel et des logiciels mais aussi des services à sa clientèle. Il a ainsi conclu un partenariat avec Leasecom pour commercialiser sa propre offre de financement baptisée Leasefirst. Surtout, Compufirst est également capable de proposer aux entreprises des services d'installation, de maintenance et de formation grâce à un autre partenariat signé cette fois-ci avec le prestataire SOS PC Assistance.

Pour autant, l'entreprise n'est pas en reste en termes d'offre produits. Connecté aux sites d'Actebis, Ingram Micro, Etc-métrie et Tech Data, elle dispose, selon ses dires, d'un catalogue de plus de 50 000 références.

S'agissant de sa stratégie commerciale, l'entreprise compte avant tout sur des opérations marketing (achats de mots clé, fax, campagne de mailing...) pour gagner de nouveaux clients. Ses commerciaux sédentaires, des « tueurs » issus de chez Dell rompus aux techniques de ventes additionnelles et de ventes croisées, se concentreront sur des appels sortants à des prospects qualifiés et sur l'entretien de portefeuilles clients.

Avec ce modèle d'activité, le Cybermarchand anticipe pour sa première année d'exercice un chiffre d'affaires de 4 M€ au grand minimum.

Fabrice Alessi