

“ Optimisez votre développement commercial et vos recherches de donneurs d'ordres en phase d' achats de solutions de machines de conditionnement ”

1/ Qu'est ce que DCI ?

DCI (Direct Contact Industrie) est un réseau crée en 1996 et qui regroupe plus de 3 000 donneurs d'ordre de l'industrie Française.
Les 15 Chefs de Marché du réseau DCI les prospectent régulièrement pour connaître leurs investissements et leurs recherches de fournisseurs dans le domaine de la machine de conditionnement (ensacheuse, remplisseuse, soudeuse...), matériel de fin de ligne de production (encasseuse, encartoneuse, palétiseur) et d'identification des emballages (machines d'impression, étiqueteuse...).

Des centaines de problématiques industrielles (appels d'offres) sont ainsi traitées chaque année et exploitées par les 80 fournisseurs spécialisés dans le secteur du conditionnement.

“L'intermédiation DCI est une offre clé en main qui vous permet, tout au long de l'année, d'être mis en relation avec des donneurs d'ordre au moment où ils sont à la recherche d'un fournisseur du domaine de la machine d'emballage”

2/ A qui s'adresse DCI ?

Le réseau DCI s'adresse aux fournisseurs de solutions de machines de conditionnement désireux d'augmenter leurs volumes de contacts qualifiés uniquement auprès de sociétés en phase de consultation, et ainsi favoriser leur développement commercial.

[Ces entreprises ont des compétences dans les secteurs suivants :](#)

- Machine de conditionnement (ensacheuse, remplisseuse, peseuse, doseuse, ligne intégrée ...)
- Machine fin de ligne de production (formeuse, encasseuse, colleuse, machine de palettisation, fardeleuse, banderoleuse...)
- Machine de traçabilité et d'identification (machine de marquage ; machine de déposes d'étiquettes ; imprimante ...)

“L'intermédiation DCI est une offre pour les fournisseurs qui souhaitent faciliter leur développement commercial et s'informer des investissements industriels en cours correspondant à leur savoir faire”

3/ Comment fonctionne le réseau DCI ?

Vous adhérez au réseau DCI pour une période de 12 mois (de date à date).
Un login et un mot de passe vous sont transmis pour avoir accès aux appels d'offre sur le site fédérateur www.123industries.com et aux coordonnées de leurs émetteurs.

Les émetteurs des appels d'offre que vous avez sélectionnés en fonction de leur problématique, car vous avez une réponse adaptée à leur apporter (c'est à dire en respectant les éléments clés de leur demande, par exemple la localisation géographique...), reçoivent un descriptif de votre entreprise et vos coordonnées. Vous avez ainsi l'opportunité de rentrer en contact direct avec un donneur d'ordre qui attend que vous précisiez votre offre.

Ces opérations de consultation et de sélection d'appels d'offre ne vous prennent que quelques minutes par semaine et peuvent ainsi totalement s'intégrer dans votre emploi du temps.

“L'intermédiation DCI est un outil régulateur selon votre charge de travail. Vous l'utilisez régulièrement pendant 12 mois pour développer votre portefeuille clients et être réactif face aux demandes du marché”

4/ Quelles sont les garanties DCI ?

Le suivi de nos clients est au cœur de nos préoccupations. Il ne s'agit pas seulement de vous dire qui "achète" mais de vous mettre dans les meilleures dispositions possibles pour entamer des négociations.

- Dès votre adhésion au réseau DCI vous recevez un mode d'emploi très concret qui vous permettra d'optimiser l'utilisation du service ;
- Les appels d'offre sont mis à jour quotidiennement sur le site www.123industries.com ;
- Nous recevons des "BAT" (bons à tirer) d'émetteurs d'appels d'offre afin de valider leur engagement et le sérieux de leur demande ;
- Un "reporting" (questionnaire synthèse) vous est transmis régulièrement pour connaître l'avancée de vos contacts et vous aider le cas échéant ;
- Une cellule "Relation Client" (différente du Chef de Marché qui s'occupe de votre entreprise) fait le point mensuellement avec vous ou avec l'utilisateur du service pour optimiser votre adhésion.

“L'intermédiation DCI vous permet de sous-traiter toute ou partie de votre prospection commerciale à une équipe dont c'est le métier, qui va comprendre votre environnement technique et qui souhaitera vous fidéliser”