



## Du projet pilote sur la France ... vers un déploiement à l'international

### A propos de XTB

XTB est un courtier en ligne européen, créée en 2002, agréé par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et contrôlé par la banque de France. La société fournit à ses clients des solutions à la pointe de la technologie à travers 3 plateformes (Méta-Trader, xStation et xOption) ainsi qu'un service personnalisé d'aide et de conseils pour chacun d'entre eux, afin de les accompagner dans l'amélioration et la réussite de leurs investissements. XTB s'engage à fournir à ses clients un environnement de qualité pour trader et investir sur les marchés dérivés OTC sur le Forex, les Matières Premières, les Indices et Actions.

### Contexte & Objectif

La société XTB souhaitait remplacer son outil CRM existant en démarrant par un projet pilote en France. Satisfait de l'implémentation menée par DEVENSON, le déploiement s'est poursuivi à l'échelle internationale, avec la filiale XTB Pologne. Initialement, le projet CRM avait pour objectif un déploiement au démarrage rapide et une adoption réussie pour les 8 utilisateurs prévus.

### Approche proposée

Dans le cadre d'un QSA-5, le consultant DEVENSON a travaillé en étroite collaboration avec le Directeur XTB France pour mettre à plat le processus commercial dans sa globalité.

- Standardiser & optimiser le processus commercial
- Capturer de nouvelles pistes (Web to lead)
- Suivre les activités commerciales (appels, mails)
- Augmenter le taux de conversion
- Améliorer le suivi client

### Contact :

DEVENSON SAS  
Domaine du Petit Arbois  
Av. Louis Philibert - BP 50 041  
13 545 Aix-en-Provence Cedex 04

Tél : +33 4 84 25 05 86  
Fax : +33 9 72 14 13 36  
Web : [www.devenson.com](http://www.devenson.com)  
E-mail : [info@devenson.com](mailto:info@devenson.com)

DevensonCRM  
@DevensonCRM

# UNE REFERENCE CLIENT

## Résultats

Après seulement quelques semaines d'utilisation, la direction XTB France pilote toute son activité grâce à des tableaux de bord personnalisés et performants, et se réjouit de constater une réelle amélioration de la productivité de ses équipes.

En quelques mois, Salesforce a permis à XTB d'augmenter son taux de conversion de prospects de 40%.

Avec de tels résultats et une telle fierté émanent de la direction, DEVENSON a continué le déploiement pour l'intégralité des sites du groupe XTB, soit 11 filiales européennes.

*"Je conseil vivement de travailler avec l'équipe DEVENSON qui a su s'adapter à notre secteur complexe qu'est la finance et comprendre rapidement nos attentes. Je peux dire aisément que l'intégration de salesforce au sein de notre société est un succès tant dans les résultats que dans la satisfaction de nos collaborateurs.*

*Daniel GRAVIER  
Directeur Général XTB France*

## Contact :

DEVENSON SAS  
Domaine du Petit Arbois  
Av. Louis Philibert - BP 50 041  
13 545 Aix-en-Provence Cedex 04

Tél : +33 4 84 25 05 86  
Fax : +33 9 72 14 13 36  
Web : [www.devenson.com](http://www.devenson.com)  
E-mail : [info@devenson.com](mailto:info@devenson.com)

DevensonCRM  
@DevensonCRM