



Je passe 40 appels par jour.
Personne ne veut me parler.
Ca ne marche plus.





J ai trouve un outil IA
qui genere 500 messages
personnalisés en une heure !

Ca
marche
vraiment ?

Ca sonne humain.
Mais ça ne dit
rien concret.



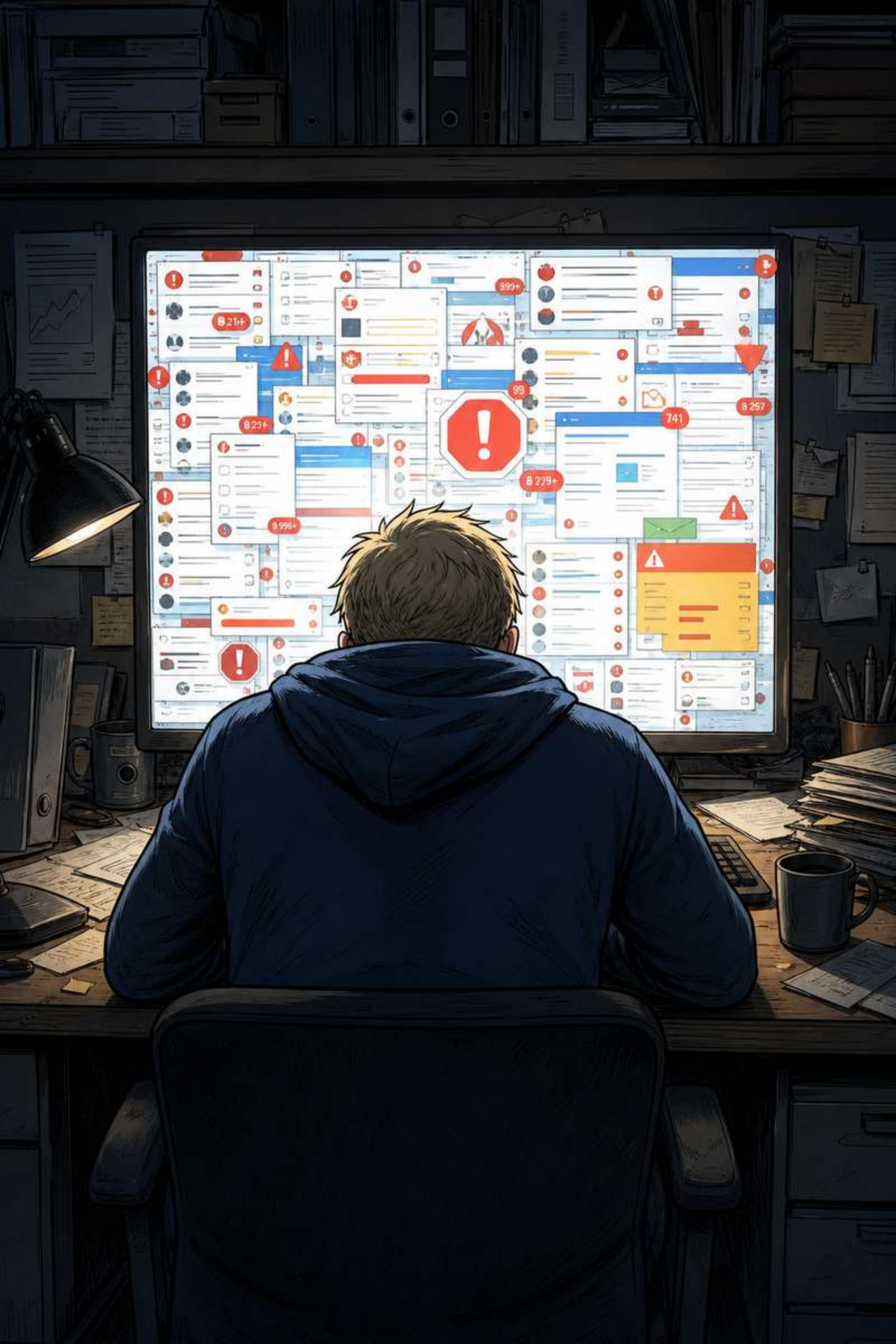


Si je passe ma vie
à appeler sans savoir
pourquoi... le problème,
c'est pas le téléphone.
C'est moi.

**CLARTÉ
CONSEIL**

COMPRENDRE
CLARIFIER
AGIR

**CLARTÉ
CONSEIL**



Vous n'êtes pas en train
de prospecter.
Vous faites du bruit.
La différence, c'est l'intention.



BRUIT	PROSPECTION
	
	
	
	
	
	



Cibler un vrai besoin.
Préparer chaque contact.
Apporter une information qu'ils n'ont pas.



OK, je sais
à qui je parle
et pourquoi.

ENTREPRISE

- Secteur : SaaS
- Levée récente
- Croissance rapide

ENJEUX

- Scalabilité
- Acquisition
- International

INTERLOCUTEUR

- Chief Revenue Officer
- Expérience B2B
- Orienté résultats

ANGLE D'APPROCHE

- Apporter de la valeur
- Partager un insight
- Proposer un échange



POST LINKEDIN PROSPECT

Thomas L.

Chief Revenue Officer
chez Novalink

Paris, France · 500+ relations

À propos

Passionné par la croissance et la performance commerciale. J'accompagne les équipes pour scaler durablement.

Expérience

Chief Revenue Officer
Novalink
Depuis 2022

Se connecter

Message

FICHE ENTREPRISE



Plateforme SaaS B2B

ACTIVITÉ

Éditeur de solutions SaaS pour la gestion de la performance commerciale.

MARCHÉ
SaaS B2B - Sales Tech
En forte croissance

CHIFFRES CLÉS
• 120 collaborateurs
• 15 M€ levés en Série B (2023)
• +80% de croissance YoY

POSITIONNEMENT

Solution modulaire pour équipes commerciales et RevOps.

CLIENTS

+500 entreprises clientes dont des scale-ups et ETI en Europe.



ARTICLE PRESSE

NOVALINK LÈVE 15 MILLIONS D'EUROS POUR ACCÉLÉRER SON DÉPLOIEMENT EN EUROPE



PLAN D'APPROCHE

- ☒ Recherche entreprise
- ☒ Comprendre les enjeux
- ☒ Identifier le bon angle
- ☒ Apporter de la valeur
- ☒ Demander un échange



J ai vu que vous
recrutiez sur
telle region...

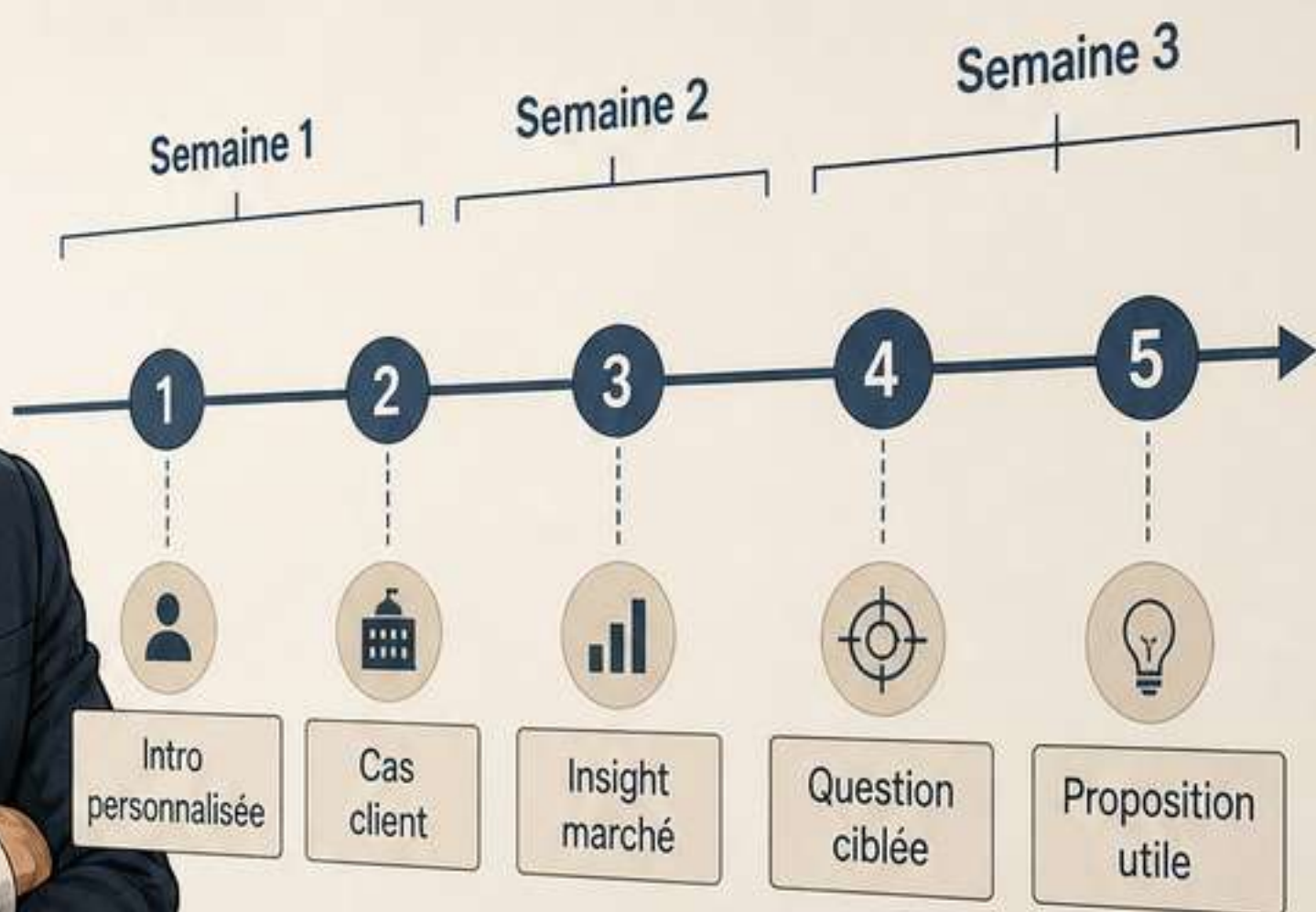


Interessant.
Continuez.

Meme message, adapte
au canal. Pas trois
messages differents.



5 touches en 3 semaines.
Chaque fois un angle nouveau.
Ni harcèlement.
Ni silence.



J'ai obtenu
un rendez-vous
de super qualité
et je sais pourquoi.
Ciblage, contextualisation,
suivi. C'est ça qui fait
la différence.

STRATÉGIE
CIBLAGE
CONTEXTE
SUIVI
RÉSULTATS





Je fais les
recherches, j'envoie
les premiers signaux.

Et moi je travaille
sur du déjà tiède.
On gagne ensemble.



L'intention et
la préparation.
Pas le volume.



Commencez par
un diagnostic offert sur
laurentserre.com