

Nasce Lead Manager, la web App di Cerved che trasforma un contatto in una lead. Basta la partita IVA per capire se un'impresa può diventare un cliente

Lead manager è l'unica piattaforma B2B che aggiunge in automatico ai tuoi contatti il patrimonio informativo Cerved relativo a 6 milioni di aziende italiane e che permette di capire su quali imprese e persone puntare per generare nuovo business.

Il tutto in conformità con le nuove norme sulla privacy e sul trattamento dei dati personali in vigore da maggio

San Donato Milanese, 26 luglio 2018 – Passaparola, biglietti da visita di manager incontrati agli eventi, form di registrazione: ottenere contatti è facile, ma gestirli efficacemente e arricchirli con tutte le informazioni utili per selezionarli in maniera adeguata, così da decidere in tempi rapidi e senza errori dove indirizzare prioritariamente la rete vendita e le azioni di marketing, è un compito delicato che occupa moltissimo tempo. Per espandere il business, infatti, è cruciale disporre di indicazioni di qualità.

Cerved - la data-driven company italiana che comprende nella sua offerta anche sofisticate soluzioni commerciali e di marketing - lancia **Lead Manager**, l'unica piattaforma che arricchisce in automatico i contatti di cui si entra in possesso ogni giorno con il patrimonio informativo Cerved su circa 6 milioni di aziende italiane.

Con Lead Manager è possibile **gestire, qualificare e analizzare al meglio le proprie lead commerciali**, oltre a **individuare le imprese che possono realmente diventare clienti**, pianificando le attività a loro rivolte, come le campagne di digital o email marketing o specifiche azioni commerciali. È infatti sufficiente la partita IVA di un'azienda per avere accesso a un intero set informativo sul suo conto - dai dati dimensionali al settore e gruppo di appartenenza, dal management, ai contatti, al sito web, fino alla classe di affidabilità marketing - e capire se rientra in un target strategico e realmente interessante per il nostro business. Il tutto senza timore di incorrere nelle sanzioni previste dall'entrata in vigore del GDPR per chi non raccoglie, archivia, gestisce e tratta in maniera corretta i dati personali.

Dal 25 maggio, infatti, la richiesta di consenso all'utilizzo dei dati non può più essere generica, ma specifica per le finalità chiaramente espresse, informata, non ambigua, tracciabile. L'informativa deve essere trasparente e facilmente accessibile, così come deve essere facile per l'utente modificare o addirittura revocare il consenso in qualunque momento. Tutti aspetti che con Lead Manager di Cerved non sono un problema: **la piattaforma ha recepito totalmente le richieste del legislatore** e le ha integrate nel servizio, dando alle aziende che vogliono fare lead generation la possibilità di creare form di registrazione ad hoc, sul proprio sito o su una landing page, e inserire tutti i flag necessari (marketing, profilazione, cessione a terzi...) per creare un archivio di nominativi perfettamente compliant alla normativa, sapendo in ogni momento di che tipo di consenso si dispone.

Lead Manager collega ogni azienda alle persone di riferimento e tiene traccia delle ragioni per cui si sono interfacciate con noi - un evento, un prodotto, una specifica richiesta - suggerendo un ordine di priorità e facilitando la presa di contatto, anche nelle chiamate inbound. Lead Manager insomma è un prodotto completo, un unico punto di raccolta di tutte le informazioni riguardanti le lead e le aziende di cui fanno parte, un aiuto concreto nell'attività quotidiana.

“Lead Manager è uno strumento semplice e immediato per muoversi efficacemente sul mercato, senza andare alla cieca – dichiara **Valerio Momoni**, Direttore Marketing, Product and Business Development di Cerved –. Non è più necessario chiedere ai nostri contatti una lunga serie di informazioni, basta averne la partita IVA per collegarla ai dati del patrimonio Cerved - un database che viene interrogato oltre 1000 volte al minuto - e capire se quell'azienda può diventare davvero un cliente, così da compiere azioni mirate e personalizzate in minor tempo e con migliori risultati. Lead Manager integra la gamma di prodotti Marketing+ dando origine a un'offerta completa di strumenti per accompagnare le imprese nella gestione del proprio portafoglio, relativamente alle attività commerciali e di marketing”.

Per altre informazioni: <https://leadmanager.cerved.com/>

Contatti per la stampa : d'I Comunicazione – Stefania Vicentini – 335 5613180 – sv@dicomunicazione.it