



Fiche CLIENT HEUREUX CHALLENGE HACKTION INNOCHERCHE 2016

1. Problématique rencontrée

Air Liquide recherchait une solution pour former ses commerciaux à Salesforce et à l'outil Cirrus Insights, permettant de forts gains de productivité. Cette solution devait être efficace et économique, et capable d'être déployée rapidement. Lemon Learning, spécialiste de la formation et de l'accompagnement au changement informatique et partenaire officiel Salesforce, a répondu à cette demande, et a travaillé conjointement avec le département formation d'Air Liquide pour mettre en place et déployer rapidement une solution adaptée aux parcours et bonnes pratiques spécifiques au client. Les retours des utilisateurs sont très positifs (cf témoignage).

2. Témoignage du client heureux

Extrait témoignage par mail :

« J'ai eu plusieurs retours positifs sur les cours. Les cours sont perçus comme pratiques, car ils sont dans l'outil. J'ai également eu des retours sur la nouvelle fonctionnalité, les utilisateurs sont ravis. »

M. BOUYER

Responsable SalesForce
Direction Expérience Client

AIR LIQUIDE FRANCE INDUSTRIE