



JLL Informatique facilite l'accès de ses clients aux dernières technologies et signe ainsi davantage de projets

Deux ans après avoir intégré les offres de financement Dell Financial Services à son portefeuille d'offres informatiques pour le mid-market, JLL a augmenté son chiffre d'affaires significativement.

Résultats



Accélère la signature d'affaires avec le mid-market grâce à des solutions de paiement flexibles.



Pousse la croissance de JLL, avec un quart de ses affaires financé grâce aux offres de financement de Dell Financial Services.



Favorise des affaires récurrentes et répétitives pour JLL.

Pour JLL, partenaire Platinum de Dell Technologies, les offres de financement Dell Financial Services — PCaaS et Technology Rotation en tête — sont des outils d'aide à la vente d'affaires récurrentes en facilitant le financement des dernières technologies de Dell Technologies pour ses clients du mid-market.

Transformations



JLL a accru son avantage concurrentiel avec les offres de financement Dell Financial Services



Les clients mid-market de JLL sont davantage fidélisés par la possibilité de fournir des solutions de paiement



Avec les offres Dell Financial Services, JLL accélère la modernisation IT de ses clients



Facilite l'accès des clients aux dernières technologies de Dell Technologies.



Depuis 25 ans JLL, accompagne ses clients PME et ETI dans leurs besoins en transformation digitale. JLL élabore sur mesure des solutions liées au workplace et à l'infrastructure, qui plus est, respectueuses du cercle de vie vertueux du matériel. JLL fait également partie des premiers partenaires Platinum de Dell Technologies en France et les produits et services de Dell Technologies font intégralement partie de son portefeuille.

Des solutions de financement pour les clients

Depuis deux ans, JLL a aussi intégré les offres de financement de Dell Financial Services afin de proposer des options de financement mensuel et un coût total de possession (TCO) inférieur au prix comptant du matériel. PCaaS et Technology Rotation, en particulier, répondent parfaitement aux besoins du mid-market en termes de modernisation du poste de travail. Aussi, JLL a créé un bundle regroupant hardware, services et Technology Rotation proposé en paiement mensualisé. « Nous voulons enclencher le virage vers ces services qui soulagent la trésorerie de nos clients par un système très agile de règlement » indique Carla Annocarò, fondatrice et directrice générale de JLL.

JLL a parfaitement cerné l'intérêt des produits et services de Dell Financial Services pour ses clients et les met activement en avant, notamment dans nombre de ses campagnes marketing. « Lors du lancement de la PowerStore, nous avons diffusé à nos clients un emailing co-brandé Dell et Dell Financial Services, mettant en avant les offres de financement dédiées à la PowerStore » illustre Aurélie Lustremant, responsable communication et marketing de JLL. Ces campagnes marketing montrent aux clients que les offres Dell Financial Services font pleinement partie de l'offre de JLL avec un avantage tangible : un accès plus rapide et anticipé à la technologie que ne le permettrait le budget. Ainsi, JLL peut générer de nouvelles affaires et augmenter son chiffre d'affaires.

Les projets clients passent à la vitesse supérieure

Avec les offres de financement de Dell Financial Services, JLL répond à une tendance à la hausse sur le marché pour des offres de financement qui soulagent la trésorerie. Avec les offres Dell Financial Services, JLL répond à cette demande.

« Dans le contexte actuel post-Covid, les solutions Dell Financial Services sont au cœur de notre stratégie, et plus que jamais pertinentes et surtout facilitatrices de business »

Carla Annocarò

fondatrice et directrice générale,
JLL Informatique

Les clients de JLL peuvent ainsi maîtriser leur budget pour s'équiper des plus récents postes de travail de Dell Technologies et rester à la pointe de la technologie — un facteur de réussite capital dans la démarche de modernisation de leur informatique menée avec JLL.

De plus, JLL a été sélectionné parmi cinq partenaires privilégiés qui testent en France l'outil de scoring Financing Connect de Dell Technologies. Grâce à un accès direct à l'outil, JLL est en mesure d'éditer pour ses clients des propositions instantanées qui incluent une solution de financement de Dell Financial Services déjà validée par Dell Technologies, sans étape intermédiaire. Les opportunités d'accéder à des offres Dell Technologies avec un financement adapté sont ainsi multipliées pour les clients. « Nous collaborons main dans la main avec les équipes Dell Financial Services pour apporter les meilleures solutions à nos clients en commun » souligne Carla Annocarò.

Un avantage concurrentiel pour JLL

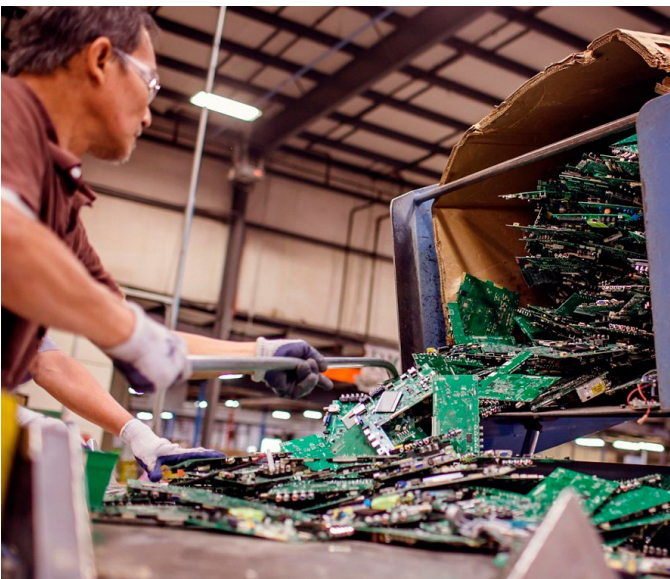
Proposer des options de financement avec Dell Financial Services permet à JLL de se distinguer de la concurrence et de remporter des affaires pour lesquelles aucun autre fournisseur d'informatique n'est en mesure de proposer les mêmes facilités. Les solutions de financement Dell Financial Services constituent ainsi une offre qui accélère la signature des contrats. De plus, pour les partenaires comme JLL, le risque est moindre dans les contrats financés par Dell Financial Services qui le portent: les mensualités du modèle de leasing sont plus facilement prises en charge par les clients que le coût d'un achat initial, contournant par la même occasion les risques d'impayés.



« Être équipé des dernières innovations technologiques tout en gérant son impact sur l'environnement, c'est ce que permettent les offres Dell Financial Services »

Aurélie Lustremant

Responsable communication et marketing,
JLL Informatique



Hausse et récurrence : l'activité poussée par les offres de financement Dell Financial Services

Les solutions de paiement s'avèrent être un véritable outil d'aide à la vente pour JLL. Après les avoir intégrées à son offre, son chiffre d'affaires a quasiment doublé en deux ans. Les offres Dell Financial Services ont poussé cette croissance et financent aujourd'hui un quart des affaires de JLL — une proportion bien plus élevée que la moyenne des partenaires à 10 %.

Les contrats financés par Dell Financial Services sont propices à une activité récurrente, un atout économique. Ils favorisent aussi une relation de fidélité à long terme entre JLL et ses clients. Le modèle de leasing permet en effet de relancer les clients au terme du contrat, et le remplacement des machines par une technologie de nouvelle génération assure le prolongement de l'accord au bénéfice de toutes les parties. Pour Carla Annocarò : « Dans le contexte actuel post-Covid, les solutions Dell Financial Services sont au coeur de notre stratégie, plus que jamais pertinentes et surtout facilitatrices de business. »

En phase avec la démarche environnementale de JLL

S'engager dans un cercle de vie vertueux du matériel fait partie des priorités de JLL. Le modèle de leasing avec reprise du matériel en fin de contrat que prévoient PCaaS et Technology Rotation répond parfaitement à l'objectif. « L'économie circulaire est tellement d'actualité aujourd'hui. Avec Dell Financial Services, les anciens actifs peuvent être récupérés, recyclés et réinjectés dans l'économie circulaire à travers différents programmes » apprécie Carla Annocarò. « Être équipé des dernières innovations technologiques tout en gérant son impact sur l'environnement, c'est ce que permettent les offres Dell Financial Services » résume Aurélie Lustremant.

En savoir plus sur les solutions Dell Technologies.

Contactez un expert des solutions Dell Technologies.

DELL Technologies

Connectez-vous
sur les réseaux sociaux

