

Rus Herrera × Contact Business

Vingt ans d'expertise en prescription bâtiment, portés par Contact Business à chaque étape de sa carrière

Rus Herrera en bref

Fonction : Chargée de prescription

Expérience : plus de 20 ans en prescription bâtiment

Territoire couvert : Île-de-France, Normandie, Nord, dépt. des Bouches-du-Rhône (13)

Poste actuel : Resistex (éclairage professionnel)

Utilisatrice Contact Business : depuis 2005

Une relation qui dure depuis 2005

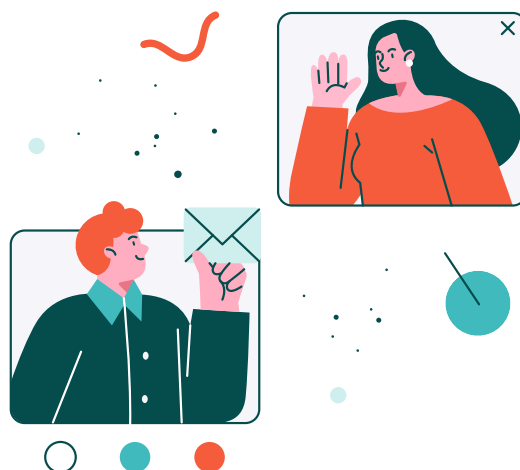
Rus Herrera a découvert Contact Business en 2005, dans ses premières fonctions chez Allia (devenu Geberit). Depuis, elle l'a intégré à chaque poste occupé au fil de sa carrière, jusqu'à Resistex, où elle a elle-même demandé l'accès à la plateforme dès son arrivée en octobre 2023.

« La prescription fait partie de mon ADN, et Contact Business fait partie de mon quotidien depuis des années. »

Le défi : couvrir un territoire vaste, avec une base CRM incomplète

Chez Resistex, Rus Herrera est la seule personne 100 % dédiée à la prescription. Elle gère seule un portefeuille important de sociétés, sur des secteurs aussi étendus que l'Île-de-France, le département des Bouches-du-Rhône (13), la Normandie et le Nord.

Quand elle récupère le département des Bouches-du-Rhône (13) en janvier 2025, elle part de presque zéro : pas d'historique de contacts, pas de réseau local, pas de visibilité sur les bureaux d'études actifs. Le risque : passer des semaines à appeler à l'aveugle, sans jamais atteindre le bon interlocuteur au bon moment.



La réponse Contact Business : cibler juste, aller vite, couvrir large

Une plateforme intégrée au quotidien

Contact Business est l'un des deux outils de travail quotidiens de Rus Herrera — avec le CRM interne. Elle s'y connecte plusieurs fois par semaine, parfois quotidiennement, pour préparer ses tournées, suivre ses projets en prescription et alimenter ses collègues commerciaux en informations terrain.

Les fonctionnalités clés qu'elle utilise :

- **Recherche avancée sociétés et projets** — pour cibler les bureaux d'études et architectes les plus actifs sur chaque secteur
- **Accès aux DCE** — pour vérifier si ses préconisations ont été intégrées dans les cahiers des charges
- **Tableaux de bord adjudication** — exportés en Excel et partagés aux commerciaux pour identifier les installateurs attributaires
- **Carte géographique** — pour visualiser la densité de prospects autour de ses rendez-vous et optimiser ses déplacements

« Contact Business m'a aidée à identifier rapidement les bons interlocuteurs et à prioriser mes actions selon le potentiel de chaque secteur. Je suis partie de là pour faire ma prospection terrain. »

Rus Herrera

À chaque nouveau secteur, Contact Business lui permet d'aller directement à l'essentiel, sans perdre de temps à identifier les bons acteurs.

Des résultats concrets sur le terrain

10–20 h

gagnées chaque mois
soit 2 à 3 jours de prospection
terrain récupérés

6 régions

structurées en 12 mois
IDF, PACA, Bourgogne, Normandie,
Champagne, Nord

10 / 10

note de satisfaction
recommandée sans hésitation
à tout profil prescription

Ce que Contact Business change au quotidien

- **Moins de temps perdu à chercher les bons interlocuteurs** — les coordonnées, projets et historiques sont disponibles en quelques clics
- **Prospection ciblée par type de bâtiment** — lycées, bureaux, logements : chaque tournée est construite autour d'une cible produit précise
- **Meilleure anticipation des projets** — le suivi prescription intégré permet de suivre chaque dossier de la phase études jusqu'à l'attribution
- **Développement commercial élargi** — es collègues commerciaux bénéficient indirectement des extractions et tableaux d'adjudication partagés
- **Prise en main rapide** — la nouvelle version de la plateforme a été assimilée en quelques jours, sans formation lourde

« Efficace, simple d'utilisation, et un gain de temps considérable en prescription. »

Rus Herrera



Ce qui fait la différence : la relation humaine

Au-delà de la plateforme, c'est la proximité avec les équipes Contact Business qui fidélise Rus Herrera depuis vingt ans. Réactivité du support, écoute des retours terrain, évolutions développées suite à ses demandes — comme la possibilité d'imprimer les fiches société avec leurs projets rattachés.

« Ce que j'apprécie chez Contact Business, c'est que j'ai une confiance totale et quelqu'un de réactif en face. C'est un échange professionnel qui reste très humain. »

Rus Herrera

Vous êtes chargé(e) de prescription dans un secteur technique ?

Éclairage, sanitaire, CVC, électricité, second œuvre : Contact Business accompagne les professionnels du bâtiment qui ont besoin d'identifier les bons projets et les bons interlocuteurs au bon moment.

[Demandez une démonstration personnalisée de la plateforme Contact Business](#)

