

CIBO améliore la coordination entre ses équipes commerciales et marketing grâce à une solution DAM x PIM de Bynder.



À PROPOS DE CIBO



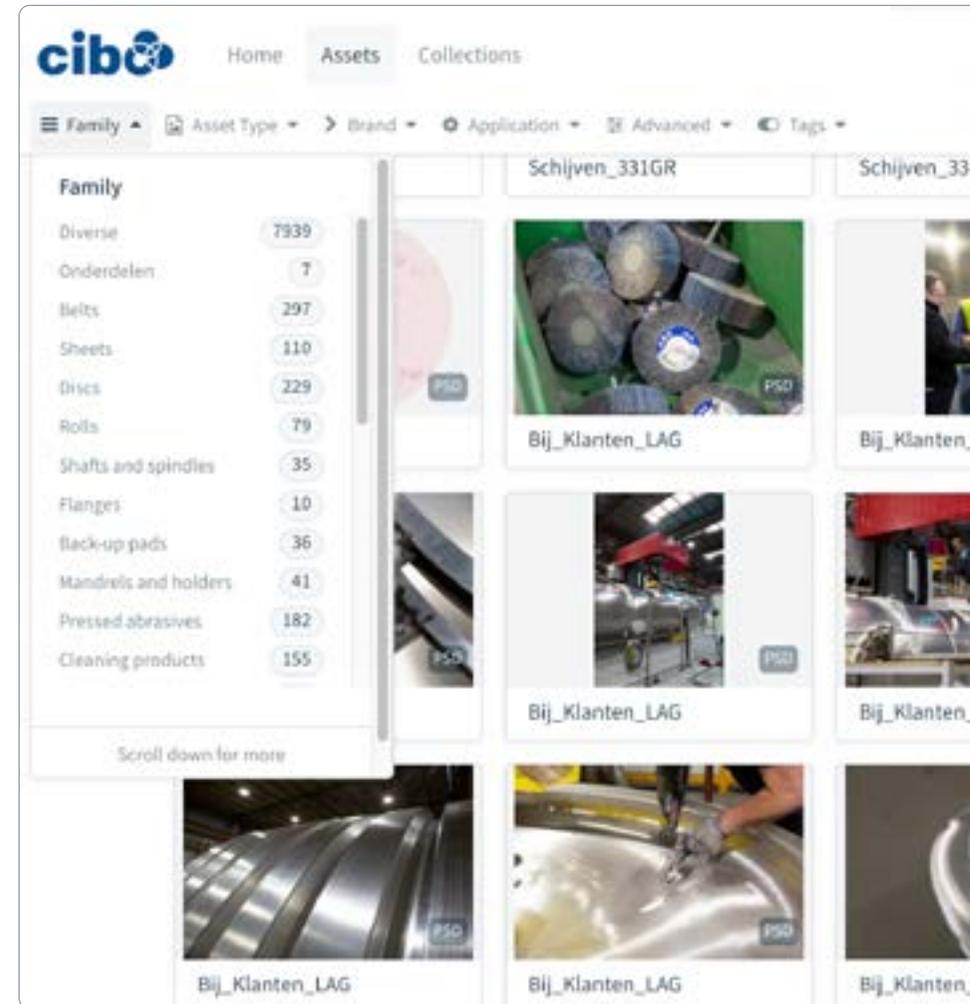
CIBO est un fournisseur de matériaux de ponçage techniques destinés aux clients des secteurs aérospatial, pharmaceutique et alimentaire, avec une expertise unique dans le domaine de la finition de l'acier inoxydable et des matériaux complexes. Outre ses années d'expérience dans la finition, CIBO propose un vaste éventail de produits capables de répondre aux exigences précises de ses clients.



Ce dont CIBO avait besoin

Des machines à meuler aux matériaux de polissage, CIBO se doit d'offrir une large gamme de produits pour répondre aux besoins divers de sa clientèle intersectorielle. Naturellement, l'entreprise doit produire de nombreux catalogues, dépliants et autres documents d'accompagnement pour promouvoir sa gamme de produits et communiquer auprès de ses clients, aussi bien hors ligne qu'en ligne.

Dans un secteur perpétuellement soumis aux changements et aux innovations, CIBO cherchait à élever d'un cran ses activités d'e-commerce et à se forger une solide présence digitale de façon à rester concurrentiel et à mieux soutenir son équipe commerciale. Concrètement, les équipes commerciales et marketing de CIBO avaient besoin d'avoir constamment sous la main les données et les ressources adéquates pour mieux accompagner le client d'aujourd'hui tourné vers le digital.

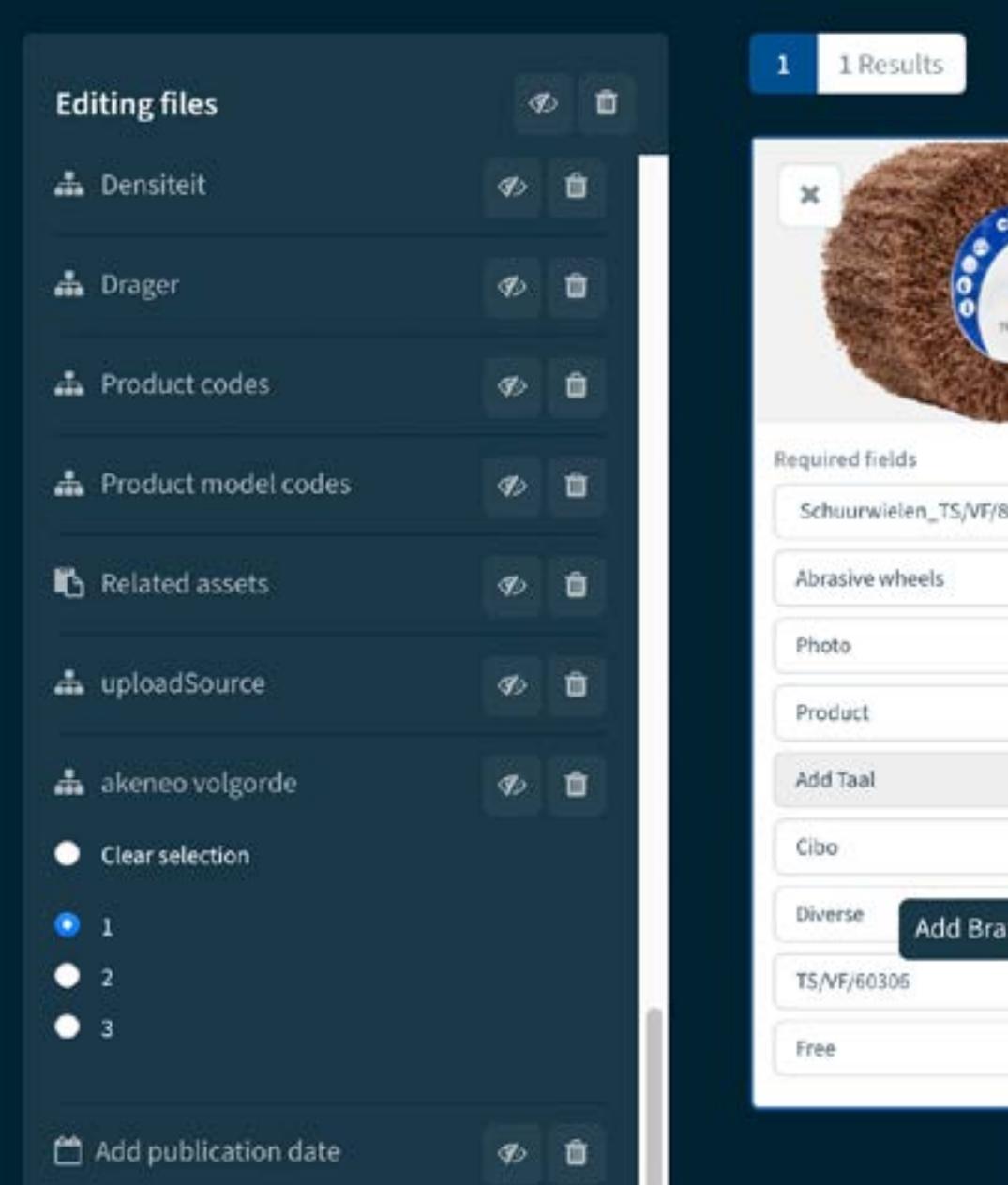


La solution avec Bynder

Catena Company, le partenaire de Bynder spécialiste de l'automatisation, a vu dans [la solution de Digital Asset Management \(DAM\)](#) de Bynder un moyen de répondre aux besoins de CIBO. Ce système est de plus intégré à [la solution de Product Information Management \(PIM\)](#) d'Akeneo.

CIBO possédait une grande quantité de données et de ressources qui devaient être réparties sur différents systèmes pour soutenir de multiples points de contact avec le consommateur. L'échange et le flux de données entre ses systèmes DAM, PIM, CMS, Adobe Creative Cloud et d'autres systèmes marketing devaient être bien intégrés afin de réduire le travail manuel, de faire des économies et d'accompagner ses clients avec des informations produits exactes et actualisées, au fur et à mesure des besoins.





Mise en œuvre pratique du DAM

Après avoir approuvé une solution DAM et PIM, CIBO a été guidé tout au long d'un plan étape par étape visant à configurer sa solution DAM personnalisée afin d'en faire un système sur mesure pour son cas d'usage. Il s'agissait notamment de mettre en place une **taxonomie de fichiers** qui coïncide précisément avec le portefeuille de produits de CIBO, ses ressources et les métadonnées connexes. Grâce à une formation pratique, le responsable de la gestion des ressources digitales de CIBO a pu gérer le portail dès le premier jour en toute indépendance.

Au cours de l'implémentation, les ressources digitales et les métadonnées associées ont été transférées de l'ancien système au nouveau portail Bynder à l'aide de ladite structure de taxonomie. Durant ce processus, d'anciens formats de fichiers et des doublons ont été détectés, de même que des ressources manquantes. Une base de données complète, facilement accessible et prête à l'emploi a ainsi été créée pour toutes les ressources digitales.

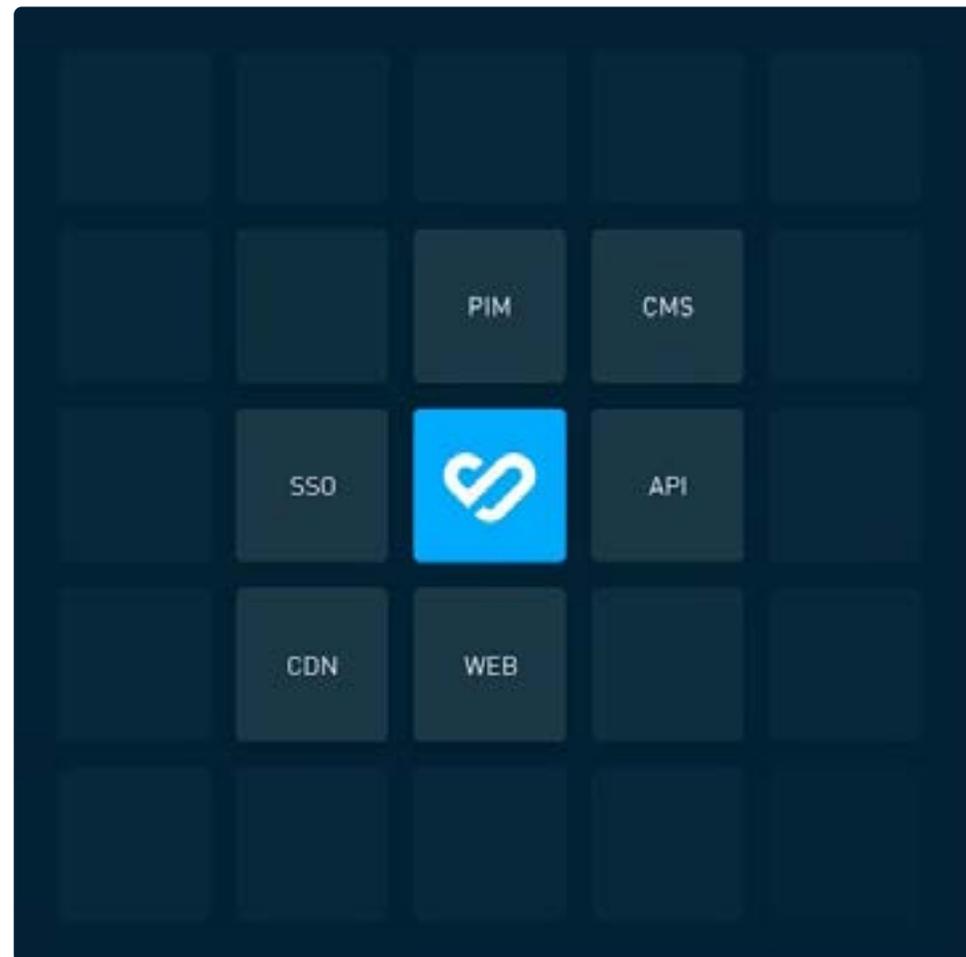
Les avantages de Bynder

Des commerciaux bien outillés pour un service client de qualité

L'équipe commerciale de CIBO se déplace constamment pour accompagner les clients de l'entreprise, et Bynder lui assure de disposer des ressources nécessaires pour tenir les clients informés sur les produits. Que ce soit sur un téléphone, une tablette ou un ordinateur portable, l'équipe commerciale peut trouver les ressources et les informations produits pour les communiquer aux clients en quelques secondes, directement depuis Bynder.

Des équipes commerciales et marketing à l'unisson

Avec le regroupement dans Bynder des supports associés aux ventes, aux produits et au marketing, les équipes marketing et commerciales agissent à l'unisson pour mieux servir les clients. Quand la première fournit le contenu, la seconde dispose d'excellents supports toujours à jour pour soutenir ses échanges avec les clients. Cerise sur le gâteau, CIBO a réalisé des économies en s'épargnant l'usage et la maintenance d'une plateforme distincte pour les ventes.



Marketing

Read more

The screenshot displays a grid of marketing content tiles. The top row includes 'Cibo Prijslijst 2021', 'Cibo prijslijst 2022', and 'Cibo Catalog EN (UK)'. The second row features 'Cibo catalog EN (USA)', 'Catalogue Cibo FR', and 'Cibo Catalogus NL'. Below these are tiles for 'PROMO', 'Sunburst', and 'Kits'. The bottom row contains 'Unitized', 'SDS fiches', and 'Onderdelenlijst Cibo'. On the right side, a sidebar lists navigation options: 'Latest news', 'More news...', 'Administratie', 'Bynder Status', 'Bynder Kwaliteit', 'Bynder Webin', and 'DAM Admins'.

Une interface intuitive que tout le monde peut utiliser

Les plus jeunes collaborateurs de CIBO se plaignaient souvent des lenteurs et du manque d'efficacité du précédent système, la nouvelle solution Bynder a donc vraiment changé la donne. Conçue pour allier simplicité et fonctionnalité, l'interface conviviale de Bynder nécessite très peu de formation et de savoir-faire technique, ce qui réjouit tous les utilisateurs. Parfaitement adaptée au cas d'usage particulier de CIBO, la taxonomie des fichiers est structurée et intuitive, pour un accès rapide et sans effort aux données et aux ressources appropriées.

Une intégration plus poussée des données qui assure la pérennité de l'entreprise

Depuis que Bynder joue le rôle de « ciment digital » en assurant le lien avec les autres logiciels ou systèmes de CIBO, le flux continu de données a eu d'innombrables avantages. Le nouveau système a automatisé l'essentiel des tâches manuelles et a fait économiser du temps et de l'énergie à l'entreprise. Il a également contribué à rapprocher les équipes commerciales et marketing, et en fin de compte l'ensemble de l'entreprise, en décroissant les services. Le résultat a permis de mieux tirer parti des ressources digitales et d'offrir ainsi une expérience plus solide et plus cohérente à une clientèle variée.



Notre équipe marketing est bien plus à l'aise.
La collaboration avec l'équipe commerciale s'est également nettement améliorée. En un mot, tout le monde est plus serein, ce qui facilite grandement le travail. »

Bart Strouven
Marketing Manager



À propos de Bynder

La plateforme de gestion de contenu digital (DAM) de Bynder vous aide à vaincre le chaos lié à l'augmentation constante de contenus et à la multiplication d'interlocuteurs et d'interactions au processus de création. Nous sommes le partenaire des marques, unifiant et transformant la création et le partage de leurs contenus.

Pour plus d'informations, visitez le site www.bynder.fr