




# Le classement des comptes est maintenant personnalisé

L'algorithme de classement des comptes de Priority Engine classe désormais les comptes en fonction de leurs intérêts les plus récents, de votre "profil client idéal" et de leur engagement direct avec vous.

Account Summary	Qualifications	Engagements with you
 <p><b>Chevron Corporation</b> ★★★★★   3 Active Prospects New Activity</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ideal Customer Profile</li> <li>✓ Evaluating Vendors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Downloaded your content <b>This month</b></li> </ul>
 <p><b>FedEx Corporation</b> ★★★★☆   2 Active Prospects New Activity</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ideal Customer Profile</li> <li>✓ Evaluating Vendors</li> </ul>	
 <p><b>Deloitte LLP</b> ★★★★☆   7 Active Prospects</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Evaluating Vendors</li> </ul>	

## Scoring des comptes personnalisé

Une note de 0 à 5 est attribuée au compte en fonction de son activité récente, de la taille de l'équipe de décision, de votre «profil client idéal » et de l'engagement avec vos contenus.

## Qualification du compte

Comprendre les attributs qui font du compte une cible privilégiée avec entre autres l'étape de décision, la correspondance avec votre profil client idéal, et l'éventuelle présence d'un projet confirmé.

## Définition de votre profil client idéal (PCI)

Définissez un **Profil Client Idéal** pour identifier et suivre plus facilement vos prospects cibles.

## Evaluer votre influence sur le compte

Identifiez rapidement les comptes ayant téléchargé votre contenu.

**Qualifications**

- ✓ Evaluating Vendors
- ✓ Ideal Customer Profile

**This month**

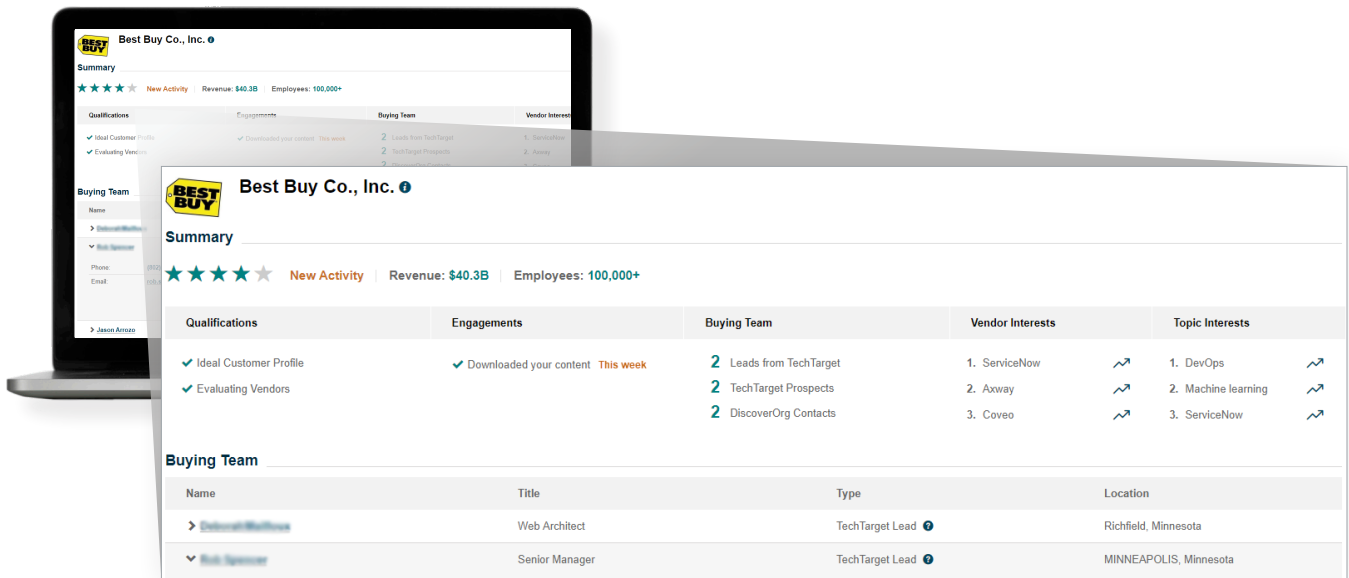
**Engagements with you**

- ✓ Downloaded your content

**This week**

# Les commerciaux identifient rapidement les signaux clés grâce à un résumé de l'activité du compte impactant

Un accès direct aux données clés pour les commerciaux : détails sur l'entreprise, contacts composant l'équipe de décision, intérêts et engagements récents.



## Des fiches de compte optimisées

Les fiches de compte ont été redesignées pour faciliter l'accès aux données clés. Le temps de préparation d'un appel est ainsi réduit.

## Un widget Priority Engine pour Salesforce plus impactant

Accédez en un coup d'oeil aux signaux d'activité les plus récents et aux qualifications du compte directement dans Salesforce.

## Indication des activités récentes

Donnez plus de visibilité aux commerciaux sur les actions les plus récentes du compte pour qu'ils évaluent la progression du compte et personnalisent leur approche en fonction des signaux les plus récents.

Pour en savoir plus, écrivez-nous à [cdecommer@techtarget.com](mailto:cdecommer@techtarget.com) ou contactez un membre de l'équipe commercial dès aujourd'hui.

### À propos de TechTarget

TechTarget (Nasdaq : TTGT) est le leader mondial des services de marketing et de vente axés sur les intentions d'achat qui ont un impact commercial pour les entreprises technologiques.