

L'avenir des ventes

Donnez aux responsables des ventes, aux représentants des ventes et aux opérations de vente les moyens d'agir avec la vente agentique

Une nouvelle réalité pour les responsables des ventes

Pendant des décennies, augmenter les revenus dans les ventes interentreprises signifiait agrandir l'équipe des ventes en embauchant davantage de représentants, de directeurs régionaux principaux et de membres de l'équipe des opérations pour soutenir l'accroissement de la clientèle.

Ce n'est toutefois pas le nombre de clients qui submerge les professionnels de la vente. C'est l'effort nécessaire pour gérer chaque compte.

Les professionnels des ventes communiquent avec les clients de multiples façons, des appels téléphoniques traditionnels aux courriels, en passant par les clavardages en ligne, et plus encore. Les données critiques recueillies lors de ces interactions sont ensuite distribuées et stockées à plusieurs endroits. Par conséquent, récupérer toutes les données pertinentes

pour un seul client est un processus compliqué et chronophage, menant à des employés frustrés et des clients insatisfaits.

Et si, plutôt que d'agrandir les équipes, vous pouviez augmenter la productivité, afin que les professionnels des ventes soient en mesure de couvrir davantage de territoires et de gammes de produits?

C'est la promesse de l'IA agentique : des systèmes intelligents qui travaillent aux côtés de votre équipe, en tout temps, pour obtenir des résultats transformationnels. L'avenir des ventes est plus proche qu'il n'y paraît; Gartner prévoit que d'ici 2027, au moins 95 % des flux de travail de recherche des vendeurs commenceront avec l'IA¹.

82 %

des dirigeants disent qu'ils utiliseront la main-d'œuvre numérique au cours des 12 à 18 mois à venir².



Ventes agentiques

L'IA nous offre une occasion unique de réinventer notre approche du CRM. Dans une organisation de vente agentique, les représentants commerciaux humains et les agents collaborent pour proposer des interactions clients pertinentes. Les tâches administratives, telles que la recherche et la qualification des clients potentiels, sont prises en charge par l'agent autonome, ce qui permet au représentant des ventes de consacrer davantage de temps à la vente auprès des clients et à la génération de revenus.

Imaginez une tendance de ventes avec les caractéristiques suivantes :

- Chaque vendeur est augmenté par une IA qui comprend ses objectifs, ses calendriers et ses tâches.
- Les agents autonomes qualifient les clients potentiels, rédigent des propositions et gèrent même les transactions.
- Les responsables des ventes supervisent la stratégie d'équipe, les prévisions et le pipeline, tandis que l'IA prend en charge l'exécution.
- Les équipes disposent du temps et des ressources nécessaires pour élargir leur territoire et la couverture de leurs gammes de produits.

3 façons dont les vendeurs peuvent tirer parti des ventes agentiques :

Niveau 1

Amélioration.



Chaque personne dispose d'outils d'IA pour soutenir son travail au quotidien.

Niveau 2

Automatisation.



Les équipes comprennent des agents qui exécutent les tâches sous supervision humaine.

Niveau 3

Autonomie.



L'IA gère les opérations sous surveillance et en collaboration avec les équipes de vente, rapportant les résultats aux dirigeants.

Voici un exemple :

Un Sales AI Agent peut proposer des recommandations pour optimiser les pipelines de vente, permettant ainsi aux représentants commerciaux de se concentrer sur la création de relations et la prestation d'expériences significatives et personnalisées. En outre, les ventes et le marketing peuvent collaborer plus efficacement. Selon Gartner, les équipes de vente et de marketing ayant une collaboration plus forte ont 2,3 fois plus de chances d'atteindre une forte croissance commerciale.⁴

Les professionnels des ventes qui utilisent fréquemment Copilot et les agents constatent une augmentation des ventes, un taux de conclusion de ventes supérieur et une hausse des revenus. La transformation des ventes à Microsoft offre une étude de cas convaincante.

En chiffres

L'équipe des ventes de Microsoft, avec l'aide des agents de vente, contacte maintenant plus de 12 000 clients potentiels par mois.

Les résultats sont éloquentes :

9,4 %

de revenus supplémentaires par vendeur⁵

20 %

d'augmentation des taux de vente⁵

10,4 %

d'amélioration du taux de conversion des clients potentiels en occasions⁶

Ces gains ne viennent pas seulement de meilleurs tableaux de bord. Ils découlent d'un changement plus profond : des humains et des agents IA co-crédant des résultats tout au long du cycle de vie des ventes.

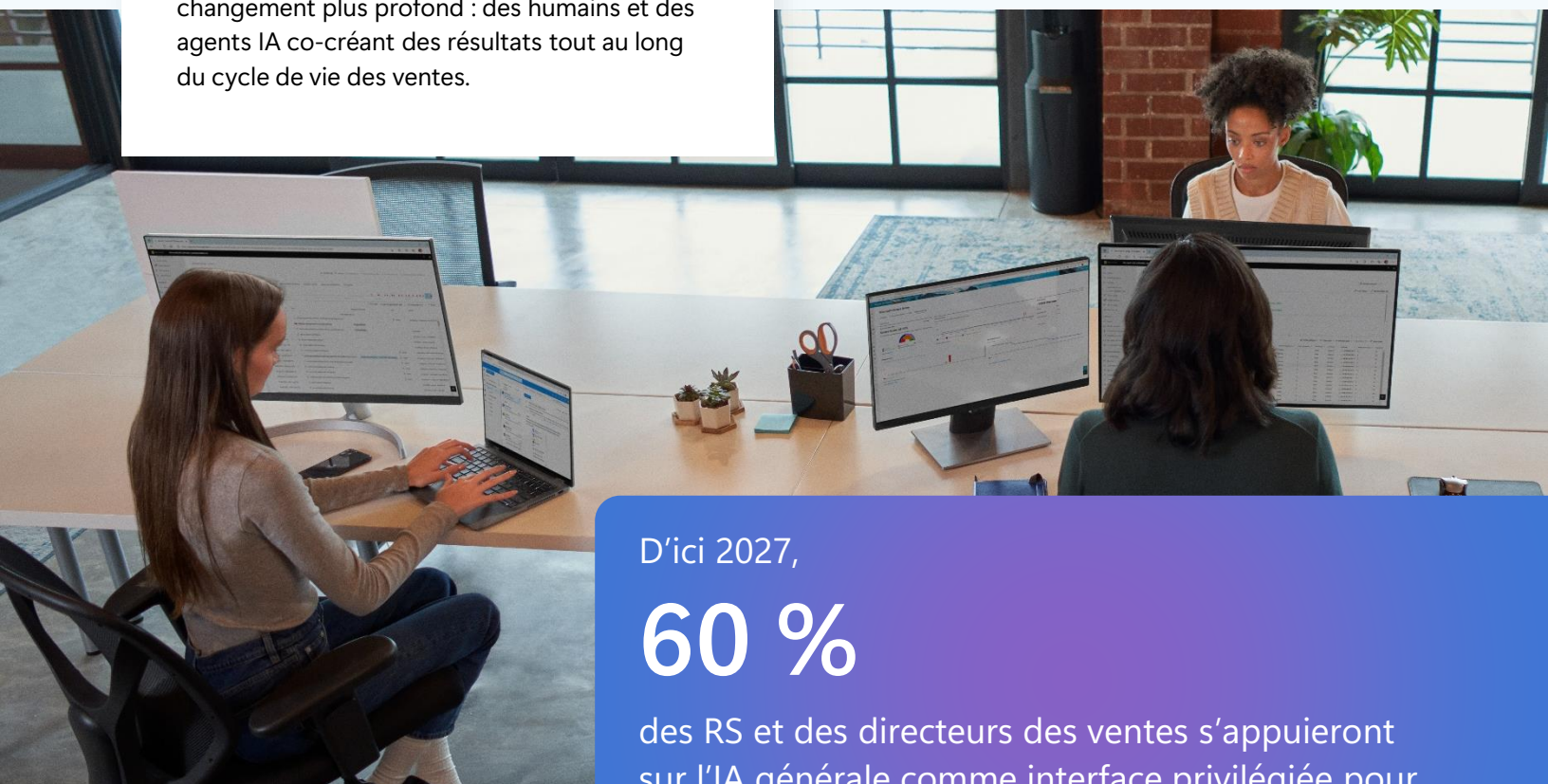
Réinventer les ventes à Microsoft

Microsoft redéfinit ce qui est possible dans le domaine de la vente. En tant qu'organisation de vente agentique à la fine pointe, nous transformons la façon dont la croissance des revenus s'opère—non pas en augmentant les effectifs, mais en amplifiant le potentiel humain grâce à l'IA.

Et si vos équipes de vente pouvaient se concentrer davantage sur le renforcement des relations avec la clientèle, tandis que des agents intelligents s'occupaient du reste? Et si les dirigeants pouvaient prendre des décisions plus intelligentes et plus rapides grâce à des informations en temps réel et à des opérations rationalisées?

Ce n'est pas une vision lointaine. Ça se passe maintenant. L'avenir des ventes, ce n'est pas plus de personnes – c'est plus de puissance.

L'IA agentique est la nouvelle force de vente. Et avec Microsoft, vous pouvez montrer la voie.



D'ici 2027,

60 %

des RS et des directeurs des ventes s'appuieront sur l'IA générale comme interface privilégiée pour accéder à l'analytique des ventes.³

Agissez maintenant, prenez l'avantage

Vous n'avez pas besoin d'une refonte majeure de l'IA pour commencer à transformer votre organisation de ventes. En fait, les entreprises les plus prospères commencent par des initiatives ciblées et stratégiques.

En agissant sans attendre et en suivant une approche éprouvée en trois étapes, vous pouvez obtenir des gains rapides, prendre de l'élan et positionner votre équipe à l'avant-garde de la révolution de l'IA agentic dans les ventes.

En savoir plus

1

Veillez à la préparation des données

Des données propres et connectées sont la base. L'IA n'est efficace que dans la mesure de la qualité des informations dont elle dispose.

2

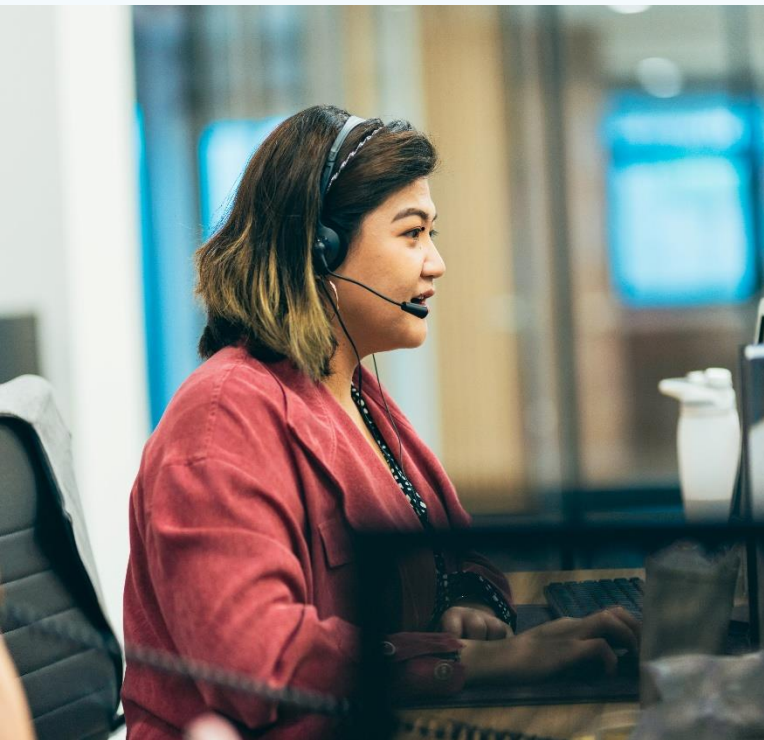
Lancez un projet pilote à incidence élevée

Démarrez par un domaine tel que la qualification du client potentiel, la qualification autonome du client potentiel, la détermination de l'intention d'achat ou la conclusion.

3

Embauchez votre premier employé en vente numérique

Traitez votre agent IA comme un membre de l'équipe : Assignez-lui des tâches et mesurez ses résultats. Itérez.



Une compagnie mondiale de croisières a utilisé l'IA pour favoriser le libre-service tout au long du parcours client, de la réservation à l'engagement post-croisière. Quel est le résultat?

Une estimation

d'une augmentation de 7x

des taux de conversion et une anticipation d'une augmentation de

3 millions \$

de valeur commerciale mensuelle.

Notes de bas de page :

<https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/2025-the-year-the-frontier-firm-is-born> Indice des tendances du travail Microsoft 2025

1. Indice des tendances du travail Microsoft 2025

2. Gartner®, les tendances technologiques stratégiques pour 2025, octobre 2024

3. Modernize Sales Analytics With a Realistic Generative AI Strategy – Gartner® Research

4. How to Follow Up With Sales-Qualified Leads: 3 Best Practices to Seal the Deal – Gartner, avril, 2025

5. Données internes de l'équipe de vente de Microsoft, basées sur 30 professionnels des ventes PME et grandes entreprises ayant participé au projet pilote d'agent de vente. L'IA est déjà en train de changer le travail — Microsoft inclus — Microsoft, 2024

6. Selon les données internes de Microsoft; janvier à mars 2025. Un prospect est un client potentiel ayant manifesté son intérêt pour un achat, tandis qu'une affaire qualifiée est une opportunité de vente issue de ce prospect.