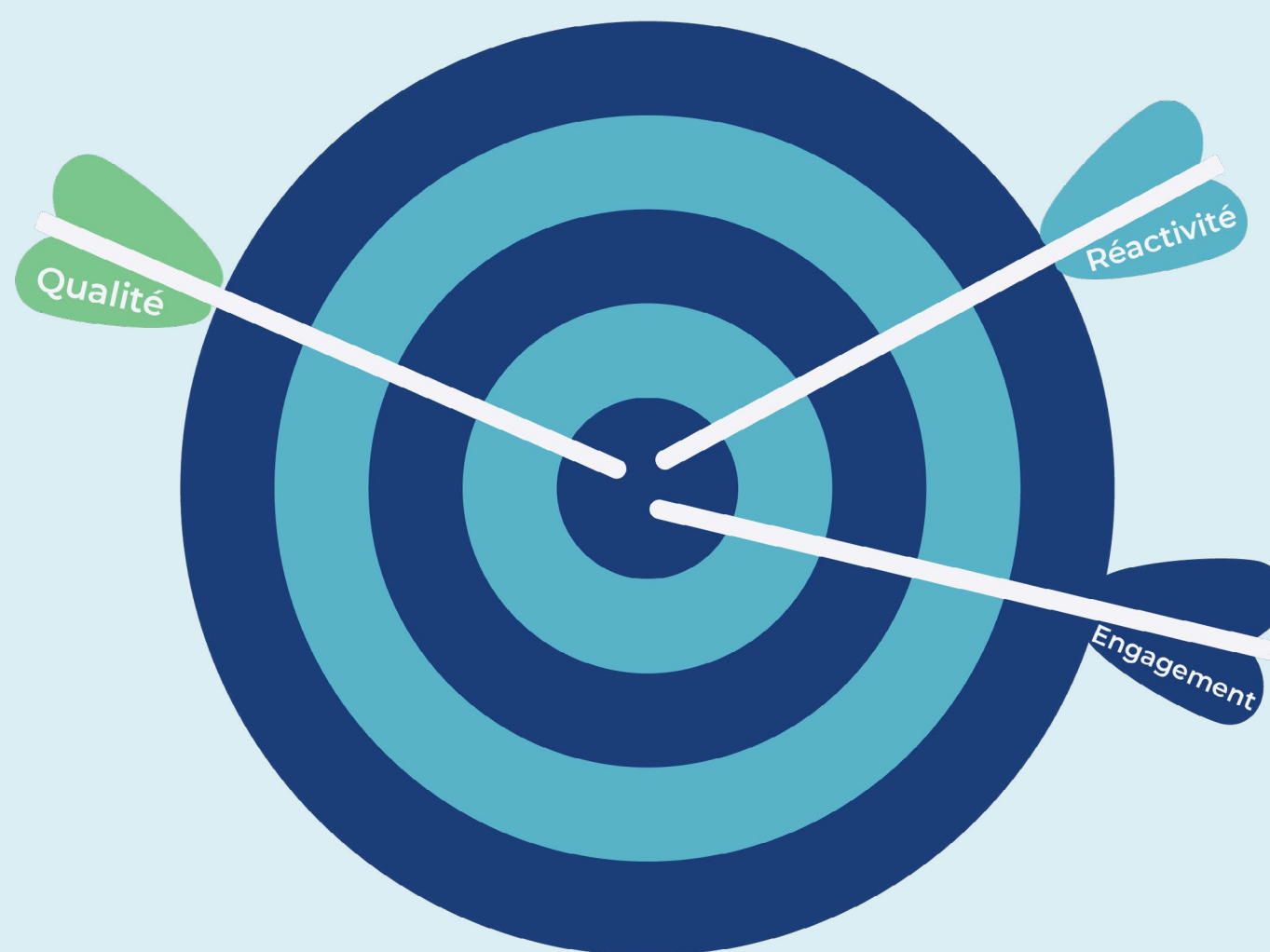


Consultez le bon fournisseur, sur le bon métier, à chaque besoin

- **Classez** vos fournisseurs par lot, par métier, voire par profil.
- **Définissez** une classification fournisseur par fournisseur, au plus près de leur spécialité réelle.
- **Automatisez** vos règles de consultation par métier : le bon panel se propose de lui-même.
- **Affinez** votre sélection avec des critères de qualité, de taux d'engagement ou de temps de réponse.
- **Obtenez** une vision précise de ce que propose réellement chaque fournisseur.



EN CHIFFRES **+⁺+⁺** : **+ de 10 catégories métiers gérées**
(IT, Cyber, IA, Ingénierie, Marketing, RH, Conseil...)

LES PLUS **+⁺+⁺** : Coupez la cartographie métiers à un référencement dynamique de prix partiel, métier par métier : vous négociez au plus juste sur chaque spécialité, sans rouvrir tout votre panel.

NOTRE CONSEIL

Classifiez vos fournisseurs selon leur **spécificité réelle**, pas selon l'habitude ou le volume passé.

Une cartographie fidèle au terrain garantit que **chaque consultation part vers les fournisseurs réellement compétents** et permet, de plus, un **référencement dynamique de prix ciblé, métier par métier**.

VOS BÉNÉFICES

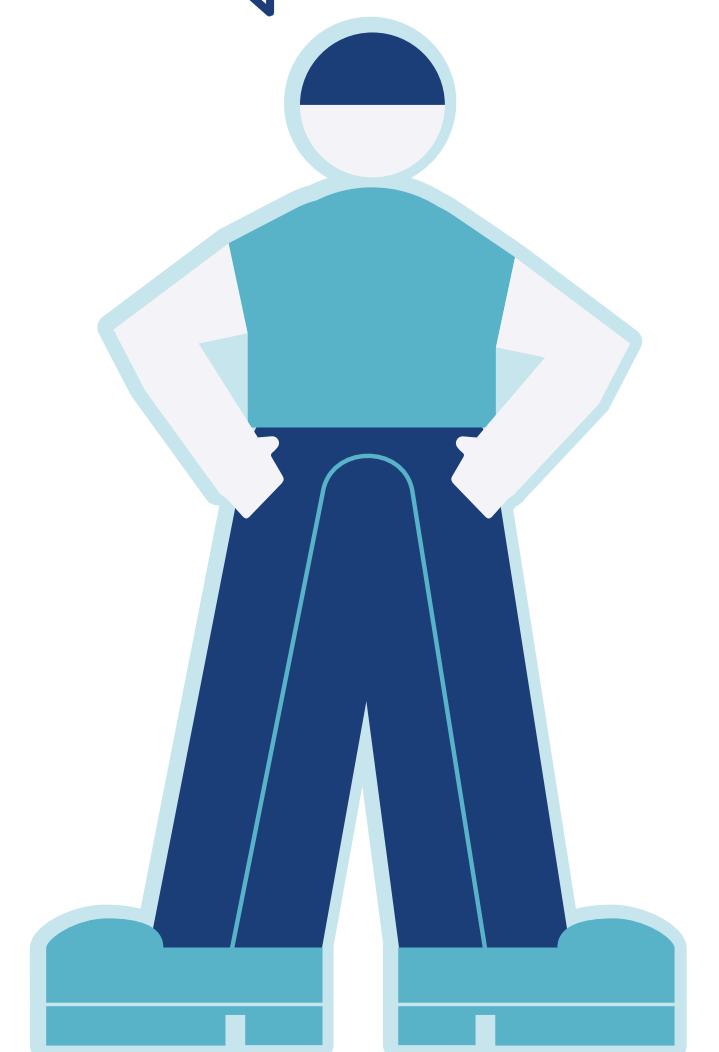
- + Économie
- + Gain de temps
- + Qualité
- + Maîtrise des risques

VIE D'ACHETEUR

Pour un besoin en mécanique, OBMS me propose d'emblée **ma liste 1 de spécialistes** ;

pour du développement logiciel, c'est une **autre liste 1, dédiée**, qui s'affiche.

J'affine ensuite sur la qualité ou le temps de réponse.



Demandez une démo ! 