



AMELIOREZ VOS RESULTATS COMMERCIAUX

Engager une démarche commerciale sans organisation, sans but et sans objectifs clairement définis, représente un véritable risque : insuffisance ou absence de résultats, démotivation des commerciaux, perte financière...

Sans stratégie, sans plan d'action, sans planification, comment réaliser une démarche commerciale fructueuse ? Déterminer les priorités ? Rentabiliser les actions commerciales ? Motiver les commerciaux ? Améliorer ses marges ?

Avez-vous mis en place la démarche nécessaire à votre développement commercial ?

J'accompagne, ponctuellement ou régulièrement, les PME dans la mise en place d'une organisation commerciale performante. En utilisant les méthodes adaptées, en établissant les processus de vente, en réalisant des outils de pilotage, je permets aux entreprises de développer et de mieux vendre leur savoir-faire. L'entreprise obtient ainsi des gains de productivité, la satisfaction de ses clients et la motivation de ses équipes.

CONSTRUIRE POUR REUSSIR

- **Définir les objectifs à atteindre :**
Analyser le marché, mesurer les retombées des actions, les segments les plus rentables, étudier la concurrence.
- **Réaliser des actions :**
Déterminer la stratégie, les objectifs, mettre en place un plan d'action et les outils de suivi, définir des procédures.
- **Mettre en place outils et plannings :**
Book, argumentaires, mailings, devis, bases de données, tarifs...
Logiciels, organisation du temps, gestion des visites...
- **Accroître les performances :**
Associer les commerciaux à la mise en place de la politique commerciale, les accompagner et les motiver, améliorer leur savoir-faire et savoir-être, leur écoute et leur discours.
- **Pérenniser l'action commerciale :**
Fidéliser, initier des partenariats, diversifier, détecter de nouveaux marchés, innover ...

OPTIMISER LES RESULTATS

La mise en place d'une démarche commerciale structurée et efficace permet d'optimiser les performances de l'entreprise dans sa globalité : amélioration de son image, augmentation de ses résultats, développement de la relation clients, motivation des collaborateurs, gains de productivité, meilleure rentabilité.

LES COMPETENCES

- **Expérience :** le développement commercial et la gestion de centres de profits depuis plus de 30 ans, en B to B, au sein de grands groupes et de PME.
- **Fonctions occupées :** direction d'agences et cadre commerciale. Depuis 2009, réalisation de missions auprès de PME du Poitou-Charentes.
- **Méthode :** adapter les outils et les procédures aux spécificités des PME en associant les collaborateurs à la démarche.

ACTIONS REALISEES

Pour des PME du Poitou-Charentes :

- Audit et amélioration de l'organisation.
- Mise en place des éléments clés de l'activité.
- Elaboration des procédures et outils de vente.
- Aide au recrutement, formation des vendeurs, organisation de la prospection...

LES FORMES DE PARTENARIAT

**CDD, mission d'intérim ou portage salarial...
A vous de choisir...**

Quel que soit le mode de collaboration retenu, nous étudierons ensemble votre besoin et les solutions les plus adaptées. Nous conviendrons des actions et des méthodes à mettre en place, des outils et procédés à utiliser ainsi que des conditions de notre partenariat.

Un projet, une idée : parlons-en... Appelez-moi.