

Exemples de missions

Des exemples concrets de missions en organisation du service commercial et en management du développement commercial :

Exemple 1 : Prospection dans une société de câbles spéciaux pour l'informatique et la téléphonie

Le contexte : 6 personnes et CA de 1 M€. Bons résultats financiers.

Faiblesses : Le premier client représente 40 % du CA, et développement commercial toujours réalisé par bouche à oreille sans actions spécifiques.

Opportunités : développement du marché de la fibre optique.

Les objectifs : Créer une fonction et une organisation commerciales

Diversifier le portefeuille clients et conquérir de nouveaux clients

Exploiter le potentiel de la fibre optique.

La mission réalisée :

- Analyse des segments potentiels et définition de la stratégie commerciale
- Création d'une base de données Clients/Prospects
- Mise en place d'un système de Gestion de la Relation Client (GRC : gestion informatisée et synchronisée des actions commerciales et des affaires)
- Recrutement d'un BTS en alternance pour qualifier le fichier et téléprospector
- Réalisation d'une plaquette de présentation de l'entreprise
- Formation et coaching terrain du commercial.

Exemple 2 : Amélioration de la productivité de la force de vente d'un distributeur de matériels et fournitures de bureau.

Le contexte : 14 personnes et CA de 2,5 M€.

Faiblesses : l'organisation commerciale et le management des vendeurs.

Les objectifs : Optimiser l'efficacité de la fonction commerciale

Fournir au dirigeant un tableau de bord pour animer son équipe

Disposer d'outils de marketing direct pour prospector.

La mission réalisée :

- Réorganisation des secteurs en fonction du potentiel des clients
- Formation des équipes aux techniques de prospection
- Implantation d'un logiciel de GRC (gestion informatisée et synchronisée des actions commerciales et des affaires)
- Mise en oeuvre d'actions de phoning, mailing...

- Coaching du dirigeant sur l'animation de l'activité des vendeurs.