

GESTION DES FORCES DE VENTES

Spécialiste de la *mise en place de force de ventes supplétive*, nous vous proposons une démarche de dynamisation de votre business qui vous permet de vous concentrer sur votre cœur de métier et maîtriser vos coûts de structure commerciale

Dans quelles circonstances ?

- Création de structures commerciales dédiées
- Sélection, recrutement de commerciaux terrain
- Management d'équipes de vente
- Formation aux techniques de vente

OBJECTIFS

- ▶ Externalisation de la force de vente
- ▶ Augmentation de la productivité
- ▶ Plus grande flexibilité de l'emploi
- ▶ Charge de travail mieux répartie
- ▶ Flexibilité et contrôle budgétaire
- ▶ Suppression de la surcharge en gestion administrative
- ▶ Adaptation des profils aux compétences
- ▶ Respect des objectifs quantitatifs et qualitatifs

PROCESSUS D'INTERVENTION

▶ *Définition de la mission et les enjeux opérationnels*

▶ *Définition des profils*

▶ *Sélection et recrutement des candidats par annonce et/ou par sites web*

▶ *Accompagnement des commerciaux : formation aux techniques de vente*

▶ *Management et gestion administrative et juridique des forces de vente*

▶ *Reporting et analyse de l'activité et des résultats*

AVANTAGES

<i>Flexibilité</i>	<i>Compétitivité</i>	<i>Rentabilité</i>	<i>Approche stratégique</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilité des équipes commerciales ▪ Adaptabilité au contenu de vos missions 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité de service ▪ Expérience managériale 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Variabilité des coûts fixes ▪ Réduction des frais de fonctionnement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aborder des nouveaux marchés ▪ Ne pas alourdir inutilement ses structures