



DIRECTION COMMERCIALE & MARKETING À TEMPS PARTAGÉ

VOUS SOUHAITEZ

Déléguer, faute de temps, la responsabilité commerciale à un spécialiste externe pour vous consacrer à vos tâches de dirigeant d'entreprise

Faire appel à un expert pour auditer votre organisation et comprendre certains dysfonctionnements à l'origine d'une baisse de chiffre d'affaire

Un Directeur Commercial à Temps Partagé pour :

- Prendre en charge votre équipe commerciale du recrutement à l'excellence
- Améliorer voire réorganiser votre service commercial
- Remotiver, dynamiser et optimiser les performances de vos équipes
- Enseigner les valeurs de réussite et la culture du résultat
- Améliorer votre productivité et atteindre vos objectifs
- Anticiper et préparer vos équipes à la sortie de nouveaux produits et services

NOUS VOUS PROPOSONS

MARKETING

- **Analyse de votre Business Plan**
- **Suggestion de stratégie opérationnelle**
(Communication, Média, Congrès, symposiums, leaders d'opinion...)
- **Analyse du message commercial:**
Nous vous aidons à élaborer une argumentation produits en phase directe avec la stratégie de la société qui séduira votre clientèle.
- **Construction d'une image de société positive et dynamique.**

VENTE

- **Diagnostic commercial :**
L'audit permet d'évaluer et d'apprécier le degré de résultats par rapport aux objectifs fixés et de comprendre l'origine des difficultés rencontrées afin d'y remédier.
- **Analyse des forces et faiblesses de votre organisation :**
- **La stratégie Entreprise doit être claire et répondre aux questions suivantes :**
Où sommes-nous ? Où allons-nous ? Comment y allons-nous ?
- **La stratégie commerciale doit comprendre tous les moyens marketing et commerciaux permettant d'atteindre les objectifs ventes et profitabilité de l'entreprise.**

NOUS VOUS PROPOSONS

DÉVELOPPEMENT DE PLANS D' ACTIONS POUR VOS ÉQUIPES COMMERCIALE ET MARKETING

Nous vous proposons un audit de vos équipes. Nous procédons par étape et organisons des rencontres individuelles pour écouter et mieux comprendre la situation de chacun, sa motivation, son niveau de compétence et d'implication dans l'entreprise, ses réflexions et suggestions, puis en groupe pour analyser le niveau de complicité et de complémentarité ainsi que l'esprit d'équipe. Parallèlement, nous analysons les résultats des ventes en rapport avec les informations recueillies.

Nous accompagnons certains commerciaux en clientèle pour étudier leur comportement, leurs talents de vendeur, leur organisation et leur gestion du temps.



Après vous avoir présenté notre bilan Nous vous proposons les solutions suivantes :

Réorganisation de vos équipes (uniquement si nécessaire). Nous plaçons les bonnes personnes aux bonnes places afin d'optimiser les performances du groupe.

Formation : Produits, techniques de ventes, spécialité, finances, statistiques...

Animation des équipes, motivation et goût de l'effort, culture du résultat, partage d'informations, esprit d'équipe positif, réunions commerciales

Mise en place d'un système d'intéressement et de primes motivant

Techniques de fidélisation et de suivi des clients

Système de Reporting adapté

Elaboration d'outils adaptés au pilotage des ventes, suivi des performances et du plan d'actions

Recommandation sur les réseaux de distribution nécessaires selon les régions et pays (Direct, distributeurs, agents commerciaux)

RELATIONS HUMAINES

- Suggestion de cabinets de recrutement
- Aide au recrutement
- Suggestion de nouveaux profils de candidats

contact.jmdutois@gmail.com

Tel +33(0) 6 14 51 30 80

10, rue du Colisee

75008 PARIS



JM DUTOIS CONSULTING
BUSINESS & MANAGEMENT

JMDUTOIS-CONSULTING.COM