

Compétition globale, croissance réduite,  
pouvoir des achats, génération Y,  
Entreprise 2.0, réseaux sociaux B2B ;

La gestion de compte ne peut plus être la  
même ....



**KAM / GAM Reloaded™** : Une approche moderne de la gestion  
des comptes clefs pour accélérer la croissance

### Renforcer et développer l'entreprise

Pour la plupart des entreprises, en particulier si elles opèrent déjà dans plusieurs pays, l'acquisition et le développement de grands clients locaux et internationaux représente une opportunité majeure. Mieux gérer les comptes clefs, c'est ;

- **Accélérer la mise en œuvre de la stratégie** et le développement international
- Renforcer la solidité de chaque entité locale
- Enrichir le portefeuille de savoir-faire de l'Entreprise
- Attirer et fidéliser les talents avec des opportunités de carrière intéressantes
- **Générer de la croissance profitable**

### Notre approche

- Méthodologie **KAM/GAM Reloaded™**, globale, flexible, adaptable
- **Prise en compte des facteurs humains** et de la culture de votre organisation
- **Efficacité prouvée** dans des entreprises très variées

### Nos services

- Atelier de sensibilisation pour l'équipe dirigeante
- Audit et segmentation de la base client
- Audit des programmes et pratiques existants
- Etude d'une stratégie KAM/GAM intégrée dans la stratégie globale
- Conception et mise en œuvre de programmes KAM ou GAM
- Formation des équipes – jeux de rôle, simulations
- Développement des compétences interculturelles ; équipes virtuelles
- Synergie gestion de compte / commercial / marketing
- Conduite du changement et accompagnement des acteurs
- Mise en place de pratiques d'écoute Client (VOC - *Voice of the Customer*)

### Nos différentiateurs

- **25 ans d'expérience opérationnelle sur 3 continents**
- Approche globale de la gestion des clients
- Flexibilité et adaptabilité de la méthode ; des PME aux multinationales
- Importance donnée aux facteurs humains et à la conduite du changement
- **Service et formations en Français, Anglais, Allemand**
- Réseau international de consultants

## KAM/GAM Reloaded™ : la gestion de compte pour le 21ème siècle

### Une méthodologie globale, flexible, et réaliste

Notre méthodologie couvre tous les aspects organisationnels et opérationnels de la gestion d'un compte clef. Flexible, elle s'adapte d'une part au contexte de chaque l'entreprise, et d'autre part à chaque personne. Les outils et processus favorisent la collaboration, et laissent une grande latitude d'interprétation selon les préférences des équipes et des individus ; c'est un facteur décisif pour le succès du programme.



### Composants de la méthodologie

- Stratégie générale et stratégie KAM
- Définition de la proposition de Valeur
- Support et engagement du management
- Segmentation Client
- Equilibre entre vue globale et vues locales
- Allocation de ressources précise
- Outils et processus spécifiques
- Plans de compte
- Veille sur les Clients
- Dynamique d'équipe multiculturelle
- Formation, coaching & mentoring
- Conduite du Changement
- Ecoute Client

### Un programme KAM/GAM intégré dans votre stratégie

Le programme est intégré dans la stratégie générale de l'entreprise et supporte les autres initiatives. Les critères de sélection des comptes (segmentation) sont transparents et compris par tous. L'investissement est modulable et contrôlé.

### Des plans de comptes et des processus pour développer l'influence

Les plans de comptes aident à développer une compréhension plus profonde de l'organisation du client et à mettre en œuvre des tactiques de réseautage et d'influence. Ils aident à construire des relations plus fortes et durables, génératrices de revenu et de profit.

### Prise en compte des aspects humains et interculturels

La prise en compte des aspects humains permet de générer une meilleure compréhension du programme et un meilleur support à tous les niveaux de l'organisation. Les formations et simulations pour développer d'une part les compétences de vente consultative et d'autre part les compétences interculturelles contribuent à la performance du programme. Nos prestations d'accompagnement et mentoring aident à développer et fidéliser les talents.

### Contact

Olivier Rivière – [olivier@olivierriviere-consulting.com](mailto:olivier@olivierriviere-consulting.com)

France : +33 6 37 04 98 40 – Allemagne : +49 173 5731 586

Consultez notre site internet et déchargez des informations complémentaires;  
[www.olivierriviere-consulting.com](http://www.olivierriviere-consulting.com)