

Excellence
Commerciale



Gestion des Comptes
Clés
(KAM)

Performance Marketing & Commerciale

Passez à l'action!

Marketing et Vente de
Solutions



Influence
& Influenceurs

Quelques challenges du dirigeant ou manager marketing et commercial d'ETI ou de grand groupe

- Sommes-nous assez efficaces en matière d'activité commerciale?
- Comment améliorer la relation avec les clients?
- Tirons-nous bien parti de nos clients clés?
- Comment évoluer vers les services et les solutions?
- Comment influencer nos prospects?

Des sujets importants, mais pour lesquels vous ne trouvez jamais le temps...

Et si

.. vous receviez l'aide d'un ancien dirigeant de PME/ETI qui vous amène une équipe d'intervention adaptée à la taille de votre entreprise, des méthodes, des outils et du pragmatisme pour vous aider de façon souple et progressive?

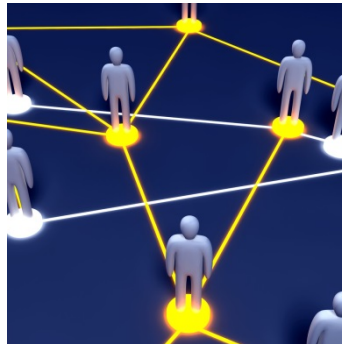
Pour vous aider

Excellence
Commerciale



Gestion des
Comptes Clés
(KAM)

Marketing et
Vente de
Solutions



Influence
&
Influenceurs

***Du conseil, de la formation, de
l'accompagnement et des logiciels
au service de votre performance
Marketing & Commerciale***

Excellence Commerciale

Nous analysons votre situation de départ et vos objectifs à court, long et moyen terme et bâtissons puis mettons en œuvre avec vous un programme de transformation sur mesure.

Prestations

- Audit de l'organisation et des activités Marketing et/ou Commerciales.
- Séminaire d'introduction à l'Excellence Commerciale pour le ComEx et le Management.
- Développement de la Méthodologie et des outils: Stratégie et Politique Commerciale, Segmentation commerciale, Plans d'Action, Efficacité des visites, Analyse prédictive, CRM, Tableau de Bord, Système de Management, Référentiel de compétence.
- Formation et Accompagnement des équipes Marketing et Commerciales.
- Introduction ou renforcement des pratiques de management et de coaching centrées sur le développement et l'autonomie des personnes.
- **Quymatix:** Analyse commercial prédictive (partenaire officiel).

Projets Clés :

- Programme Sales Force Effectiveness pour LafargeHolcim – 3 ans / 45 pays – interventions personnelles dans 11 pays en Europe, Afrique, Moyen-Orient et aux USA.
- Elaboration de la méthodologie de Performance Commerciale – Pierre Fabre Dermo-Cosmétique
- Direction Générale par Interim d'une Agence d'Affaires Publiques en Pologne (MMD/Grayling) – Rétablissement de la dynamique commerciale et de la profitabilité.

Gestion des Comptes Clés (KAM)

Notre offre de services KAM vous aide à définir et mettre en œuvre votre programme KAM ou GAM (Global Accounts) ou à améliorer un programme existant. KAM Reloaded™, notre méthodologie exclusive offre un cadre souple, à l'efficacité prouvée, qui s'adapte à votre contexte.

Prestations

- Audit du portefeuille Clients, segmentation, définition d'une stratégie KAM/GAM.
- Séminaire de Stratégie KAM/GAM pour le ComEx.
- Conception ou amélioration du programme : processus, outils, supports de formation.
- Programme de développement des compétences: parcours de formation complet pour les différentes fonctions.
- Accompagnement et coaching des Gestionnaires de Comptes et des équipes.
- Accompagnement à la conduite du changement.
- **DemandFarm** : Application KAM en complément d'un CRM (partenaire officiel).

Projets Clés :

- Amélioration et développement du programme Global Accounts / Partenariats Stratégiques de LafargeHolcim.
- Elaboration de la Stratégie GAM d'une PME industrielle globale allemande – Klüber Lubricants.
- Développement des pratiques KAM pour des responsables de Zones – Delta Dore
- Séminaire KAM pour le ComEx d'une start-up aux activités internationales - Go Fluent.

Marketing et Vente de Solutions

Vendre des solutions et des services plutôt que des produits réclame une adaptation en profondeur des pratiques Marketing et Commerciales. De nouvelles compétences doivent être acquises et de nouveaux outils doivent être développés et maîtrisés. Nous vous aidons à conduire efficacement cette transformation.

Prestations

- Formations des équipes Marketing et Commerciales à la vente complexe: vente de la valeur, vente de solutions.
- Aide à la définition des outils Marketing adaptés à la vente de solutions.
- Intégration de la vente de solutions dans la gestion de comptes et de Comptes Clés
- Conception et mise en œuvre d'une approche de Vente Prescriptive (Stratégie, Méthode, Organisation, Formation, Accompagnement).

Projets Clés :

- Amélioration et renforcement d'un programme mondial de Vente Prescriptive dans le domaine du bâtiment et du génie civil pour LafargeHolcim
- Aide à la mise en place de la stratégie d'évolution vers les services – ETI industrielle française (nom du client confidentiel)

Influence & Influenceurs

Le processus d'achat en B2B est influencé par de nombreux acteurs, internes ou externes à l'entreprise. Ces acteurs sont des Influenceurs et les processus de vente B2B doivent impérativement les prendre en compte. Nous vous aidons à définir et mettre en œuvre un système de gestion des Relations et de l'Influence adapté à votre culture et à votre contexte.

Prestations

- Analyse et cartographie d'Ecosystème.
- Méthode et outils pour gérer les relations avec des Influenceurs sélectionnés.
- Stratégie de Communication et de Contenu orientée sur l'Influence.
- Introduction et développement du *Social Selling*.
- Mise en place d'une étude de satisfaction Client et d'un plan de suivi.
- Lien avec la Vente Prescriptive et la Gestion des Comptes Clés.
- **Traackr** : Application logicielle pour la gestion des relations avec les Influenceurs (partenaire officiel).
- **Powerscope**: Méthodologie et application pour gérer le capital relationnel et l'influence (partenaire officiel).

Projets Clés :

- Programme de positionnement compétitif et de communication stratégique pour un grand nom de l'industrie informatique (nom du client confidentiel).
- Programme de positionnement compétitif de la filiale française d'un éditeur de logiciel (IXOS/OpenText).

Pour vous aider à vous lancer



Présentation (45' à 2h) dans le cadre d'un séminaire de management

Thèmes possibles

- Les racines de l'excellence commerciale
- La Gestion des Comptes Clés? Un *must have!*
- Influence et Influenceurs, fil conducteur de la vente B2B
- La Digitalisation? Un enjeu de culture d'entreprise



Atelier introductif (demi-journée ou journée) avant de lancer une initiative majeure

Thèmes possibles

- Définir et mettre en œuvre un programme de performance commerciale
- Définir et mettre en œuvre un programme KAM

Un praticien à votre service

Olivier Rivière,

Eclectique, pragmatique, Européen



- Plus de 25 ans d'expérience dans des fonctions diverses au sein d'entreprises internationales (Dassault Systèmes, Intel, OpenText, Text 100, Grayling)
- Postes occupés: R&D, Chef de Produit, Dir. Marketing, Dir. Comptes Clés, Dir Service Client, DG (filiales en France, Allemagne et Pologne)
- Secteurs: industries manufacturières, technologies de l'information, distribution industrielle, pharmacie, services, agences de marketing et communication, conseil,
- Références en France: Logiciels & Service: DIMELO, GoFluent – Industrie: Lafarge – Services: VEOLIA Environnement – Pharma/Cosmétique: Pierre Fabre – Distribution industrielle: Delta Dore – Start-Up / Incubateurs
- Intervenant HEC Executive Education
- Profil international, trilingue (Français, Anglais, Allemand)
- Ingénieur INSA , Dr.-Ing Mines de Paris , ICG IFG (MBA)
- Basé à Paris et Munich, opérations partout dans le monde



Nos partenaires

Conseil, formation, accompagnement

Réseau ORC: Consultants et coaches expérimentés dans différents pays

INVALIDIO: Programmes de performance commerciale, Réseau national et mondial de consultants-formateurs expérimentés, www.invalio.com

ADVERTECH: Formations commerciales focalisées sur les ventes complexes, la gestion du relationnel et de l'influence et le KAM, www.adverttech.fr

Logiciels et services associés

DemandFarm: Application pour la Gestion de Comptes Clés www.demandfarm.com

Qymatix: Application d'analyse commercial prédictive www.qymatix.com

PowerScope Gestion de la Relation et de l'Influence www.perfluence.com

Traackr: Gestion de la relation avec les Influenceurs, www.traackr.com

Notre philosophie d'intervention



Membres de votre équipage ...



Olivier Rivière

olivier.riviere@t-online.de

olivier.riviere@invalio.com

Portable France: +33 6 37 04 98 40

Portable Allemagne: +49 173 5731 586

www.olivierriviere-consulting.com

www.invalio.com

Contact us!