

ACCELERONS VOS PERFORMANCES COMMERCIALES ET MARKETING

Allez-vous atteindre les résultats espérés cette année ?

Votre organisation, vos actions commerciales et marketing sont-elles efficaces ?

Notre métier est de dynamiser le développement commercial et marketing de votre organisation. Nous vous accompagnons sur plusieurs domaines :

- **Votre stratégie Commerciale et Marketing** : votre ambition à court, moyen et long terme, votre plan commercial et marketing annuel.
- **Votre offre et sa proposition de valeur** : votre impact, vos contenus et leur pertinence, la valeur pour les clients, vos communications, le site web, les outils, vos profils et communications sur les réseaux sociaux...
- **Votre force de vente** : leurs performances, les tableaux de bord, les actions commerciales, les outils de vente, le suivi des programmes commerciaux et des projets détectés, votre réseau de vente et leurs résultats.
- **Vos actions marketing** : l'expérience client, les promotions, la génération de projets, votre notoriété et votre visibilité, votre communication, vos événements, les contenus, les actions digitales et notamment les réseaux sociaux.

Références clients :

ALE international, Sang Froid, La Financière Mansart, SdG, BNI, Eric M, Paoli Academy, HEC, Arts et Métiers, La Frégate, La Workerie, Chambre de Commerce de Paris IDF, Les Films biographiques, KPASS, Schneider Electric, SAGE...



+33 (0)6 11 94 16 06



pascal.pellier@clipperton-busdev.fr



www.clipperton-busdev.fr



pascal-pellier



@ClippertonBusDev



@Pascal_Pellier

Nous vous proposons une approche méthodique et simple basée sur nos expériences et les meilleures pratiques du métier. Les livrables et outils sont fournis pour une mise en œuvre efficace et rapide. Nous proposons plusieurs modules de quelques heures à plusieurs jours :

1. **Bilan de votre stratégie commerciale** : nous évaluerons votre ambition, les performances et les moyens mis en œuvre.
2. **Plan et Actions marketing** : nous analyserons votre plan annuel, son impact sur les ventes, les activités et nous évaluerons votre approche et vos outils de vente.
3. **Atelier management** : nous travaillerons sur l'évaluation des activités commerciales et marketing en détail. Nous mènerons avec l'équipe dirigeante une réflexion sur les axes d'amélioration avec un plan d'action.
4. **Mise en œuvre des solutions** : nous pouvons également vous accompagner dans la mise en œuvre du nouveau plan de progression aussi bien au niveau commercial que marketing.
5. **Formation/atelier/conférence** : suivant vos besoins, nous pouvons intervenir pour vos équipes, revendeurs/partenaires et clients.

Mon expertise repose sur une double compétence de vente et marketing avec +25 ans d'expérience en commercial/marketing en ventes directes et indirectes (partenaires/revendeurs) chez Thomson, Nextiraone, Genesys et Alcatel-Lucent. J'ai exercé des fonctions de business development, de commercial, de marketing et de management aussi bien en France qu'à l'international.

Exemples de réalisations :

Plan stratégique des ventes à 2 ans, accompagnement à l'embauche des commerciaux, audit et diagnostic commercial avec définition du plan d'action, transformation du programme de formation des commerciaux, séance de brainstorming avec le comité de direction, plan marketing annuel budgété, mise en place du programme de recrutement des revendeurs, speaker en plénière, mise en place du community management, animation d'ateliers pour le séminaire des revendeurs, formateur à la CCI, formation des commerciaux aux réseaux sociaux.



+33 (0)6 11 94 16 06



pascal.pellier@clipperton-busdev.fr



www.clipperton-busdev.fr



pascal-pellier



@ClippertonBusDev



@Pascal_Pellier