

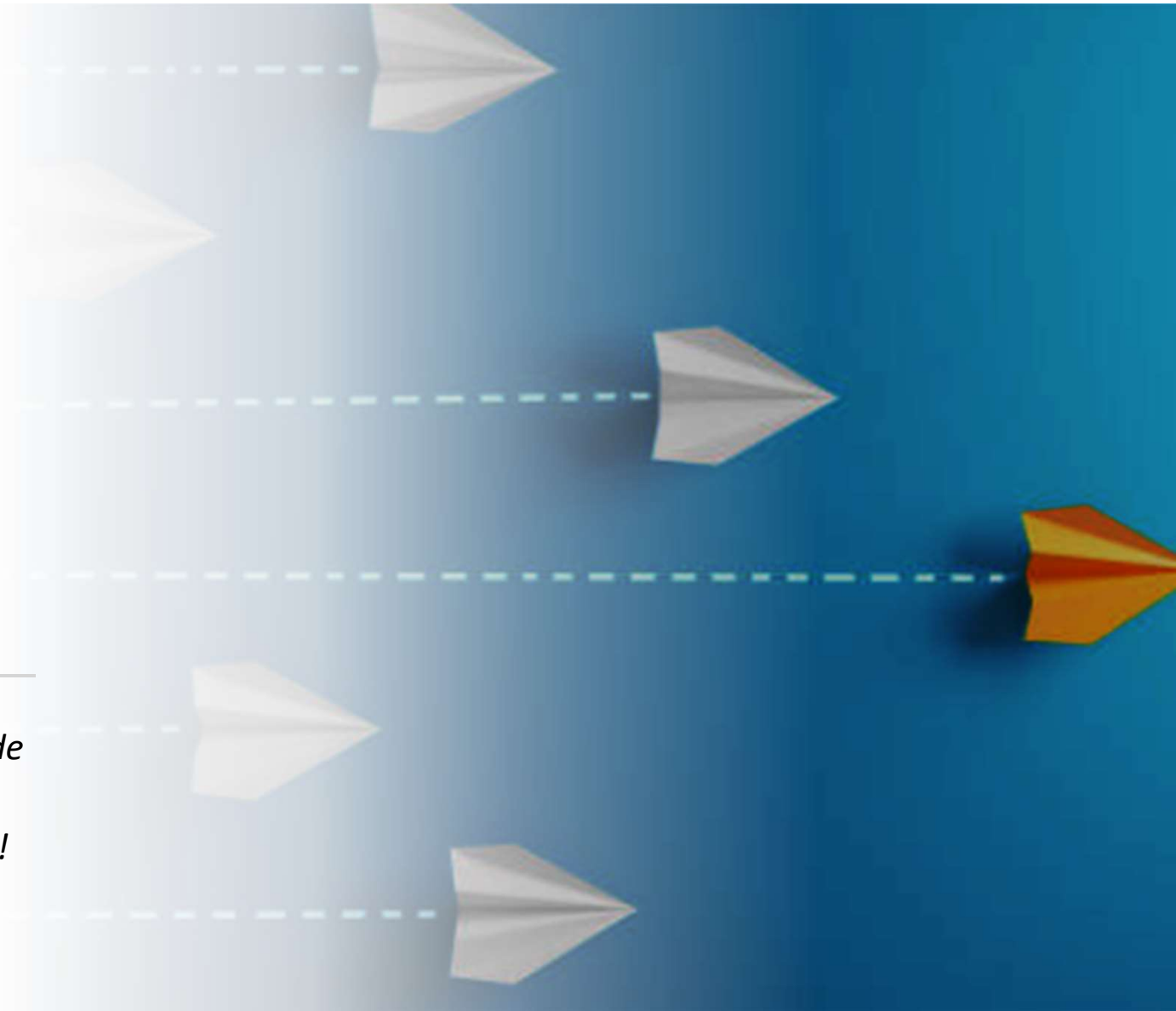


# Consulting Performance Commerciale

---

*Optimisez l'efficacité commerciale de  
votre entreprise*

*en vendant mieux, en vendant plus !*





Vous êtes dans la situation où :

- Vous incorporez de nouvelles BUs
- Vous devez intégrer la dimension multi-sites, multi-cultures
- Vous recherchez une meilleure cohérence dans votre matrice Produits/Services VS Secteurs/Marchés
- Vous devez élargir/diversifier le portfolio Clients, Marchés
- Vous avez de nouveaux objectifs de ventes « ambitieux »
- Vous devez optimiser l'organisation de vos équipes commerciales en France et/ou à l'international



Pour gagner, vous avez besoin de :

- Connaître, comprendre, « challenger » les objectifs stratégiques de la Direction Générale
- Etablir/consolider votre stratégie commerciale par segment de Produits/Services et par secteurs cibles
- Détecter/consolider vos opportunités de développement national et international et préparer votre force commerciale
- (Ré)organiser vos équipes commerciales « en propre » et/ou externaliser (réseaux de distribution,...)
- Développer la cohérence sur l'ensemble de vos activités et valoriser les synergies



# FRAMATECH

## Méthodologie d'intervention

- **Réaliser un diagnostic de l'existant**
  - Positionnement stratégique (chaîne de valeur, environnement compétitif, filières,...)
  - Données chiffrées (CA, croissance, parts de marchés, KPIs, dépenses commerciales,...)
  - Analyse du portefeuille (clients, prospects), fidélisation, taux de transformation,...
  - Analyse de rentabilité des affaires (facturations, comptabilité analytique, rendements,...)
- **Mettre en exergue les axes d'amélioration de la performance commerciale**, associant le marketing et la communication
  - Scénarisation des stratégies commerciales (business plan, prévisionnel de ventes, charges commerciales, KPIs)
  - Leviers de management des équipes commerciales en France et à l'international
  - Prise en compte des investissements nécessaires (CRM, veille commerciale, formations, promotion,...)
  - Optimisation de la cohérence et de la mutualisation des moyens d'actions
- **Accompagner et suivre la mise en œuvre du plan d'action commercial**
  - Analyse des KPIs mis en place & solutions
  - Apport d'idées et de comportements favorables au développement des affaires
  - Proposition d'actions correctives et d'amélioration continue



Pour gagner, faites donc jouer FRAMATECH !

- Agilité, flexibilité, ténacité & polyvalence
- Large connaissance large des secteurs et acteurs industriels (automobile, aéronautique, défense, spatial, agroalimentaire, pharmaceutique,...)
- Expériences up-to-date (plus de 25 ans d'activités en Opération & de Direction)
- Compétences :
  - Spécifiques en stratégies, management commercial, animation de réseau de distributeurs à l'international
  - Transversales en intelligence économique, CRM, interculturel



## Vos interlocuteurs

A. BARONI  
CEO



Stratégies industrielles &  
commerciales  
Intelligence économique  
Interculturel Asie, Maghreb

C. GARNOT



Business Dev.,  
Animation de réseau  
de distributeurs  
Interculturel Asie, US

G. MAGIORRE



Direction Générale,  
Direction  
commerciale  
Interculturel Europe

S. GUEDJ



Veille commerciale  
CRM  
Communication  
digitale

FRAMATECH SA

4 Boulevard d'Arras - 13004 Marseille - France

Tél : +33 491 95 55 70 - Fax : +33 491 95 55 75

Organisme de formation N° 93 13 13363 13

Siret 344 351 879 000 46 - NAF 7112B

Web : [www.framatech.fr](http://www.framatech.fr) - E-mail : [contact@framatech.fr](mailto:contact@framatech.fr)