

Externalisation Commerciale et Marketing

UN TREMLIN POUR VOTRE DEVELOPPEMENT

Une offre « business oriented » pour les Editeurs, Intégrateurs, Distributeurs, Web Agencies, SSII



ALTERMARKET vous propose toute une gamme de prestations destinées à la prise en charge complète du cycle de vente pour les acteurs NTIC.

Les bénéfices de l'externalisation commerciale et marketing

Recentrez-vous sur votre cœur métier

Le bénéfice principal de l'externalisation est de vous permettre de vous recentrer sur votre cœur de métier en confiant à un prestataire les activités que vous ne pouvez gérer vous-même. L'externalisation permet de mettre en œuvre un dispositif « terrain » immédiatement opérationnel et de pouvoir mesurer les résultats facilement.

Limitation de prise de risques

L'externalisation des services permet de limiter les prises de risques financiers est de s'affranchir des contraintes sociales dues à l'embauche de salariés.

Réduction de coûts

Une grande flexibilité vous permet une réduction des coûts non négligeable ! Il est important de considérer l'externalisation d'un point de vue stratégique et tactique sur le plan de l'entreprise dans sa globalité.

Cela doit se faire prudemment, avec méthode et en profitant de notre expertise : nous vous offrons un regard extérieur sur votre affaire.

Une relation de confiance

Votre interlocuteur ALTERMARKET doit pouvoir s'intégrer dans les projets de votre entreprise au même titre que les salariés, tout en vous apportant un œil extérieur objectif et bénéfique.

L'externalisation commerciale et marketing selon ALTERMARKET

Parce que vous êtes unique du fait de votre parcours et de vos enjeux, ALTERMARKET s'imprègne de votre culture pour vous proposer des actions en totale adéquation avec votre identité

L'historique de nos intervenants, qui ont tous occupé des fonctions de Management Commercial auprès d'acteurs majeurs (Editeurs, Intégrateurs, VAR), nous permet de nous différencier et de vous apporter une réelle valeur ajoutée dans les domaines d'intervention suivants :

- Actions commerciales de prospection et/ou fidélisation de clientèle.
- Développement et optimisation de l'organisation des forces de ventes.

- Management d'équipes.
- Diagnostic commercial.
- Stratégie commerciale.
- Formation commerciale.
- Coaching commercial.

Bénéficiez d'un R.O.I durable

- Nous mettons en place des outils de mesure des résultats avec des KPI ad-hoc (Key Performance Indicators).
- Grâce à un reporting régulier, vous suivez l'évolution de votre activité commerciale.
- Nous créons du lien entrant vers votre marque ou votre entreprise.
- Nous vous remettons, au terme de chaque opération une analyse et une synthèse de nos actions et de l'identité de la, ou des, cible(s) concernée(s).

A RETENIR

- Interlocuteur unique et dédié
- Indicateurs de performance
- Reportings réguliers
- Réduction de vos coûts propres
- Gains de temps
- Formation de vos équipes

CARACTERISTIQUES DES PRESTATIONS

Totalement adaptables à votre contexte, les solutions ALTERMARKET sont applicables à tout acteur du secteur IT et permet d'accélérer le processus de votre recherche de prospects.

Actions commerciales de prospection et/ou fidélisation de clientèle

- Encadrement de campagnes de marketing direct et télémarketing.
- Présentation des solutions sur site.
- Rédaction de propositions commerciales - réponse à des appels d'offres – soutenance.
- Salons professionnels et organisation d'évènements thématiques.
- Campagnes promotionnelles.

Développement et Optimisation de l'organisation des Forces de Ventes

- Définition, mise en œuvre et pilotage de Plan d'Actions Commerciales.
- Fidélisation et capitalisation sur les clients stratégiques.
- Ciblage de prospects prioritaires et mise en œuvre des démarches d'approche.

Diagnostic commercial

- Analyse concurrentielle marché - produits – acteurs.
- Pertinence du positionnement.
- Analyse organisationnelle.
- Recommandations immédiatement opérationnelles.
- Quelles bases de données ?
- Quel outil de CRM ?
- Rédactionnel de support commerciaux et de contenu de site Web.
- Optimisation des plannings.

Stratégie commerciale

Les réponses aux 3 questions clés :

- Ambitions : "Où voulons-nous être dans 3 ans ?"
- Orientations : "Sur quoi devons-nous agir en priorité ?"
- Indicateurs : "Comment mesurer la bonne trajectoire ?"

Formation commerciale

- Comment mener des actions commerciales de prospection en B to B.
- Techniques de vente et de négociation.
- La relation commerciale pour les non-commerciaux.

Management d'équipes

- Définition des structures et de l'organisation.
- Assistance à la définition des fonctions et des missions.
- Animation de réunions et méthodes de délégation.
- Evaluation des compétences et des performances.
- Animation d'équipes et accompagnement au changement.
- Assistance au recrutement et « profiling ».

Coaching commercial pragmatique et opérationnel

- Amélioration de la communication interpersonnelle.
- Développement des capacités d'animation et de management des équipes.
- Utilisation des réseaux sociaux comme leviers de développement.

TARIFICATION

Sur devis, à partir de 1.000 euros/mois H.T.

CONTACT

Nos offres de services professionnels vous assurent une performance et une opérabilité maximales. ALTERMARKET est à votre écoute pour vous donner des conseils et des réponses à vos questions sur :

<http://www.altermarket.net/nous-contacter.html> ou par téléphone au + 33 (0)1 76 78 36 54.