

Fiche Marketing – Accompagnement Commercial

 Renforcez l'impact de votre force de vente dans un monde digitalisé

Dans un marché ultra-concurrentiel, la performance commerciale repose désormais sur la capacité à s'adapter rapidement aux nouveaux comportements d'achat, à mobiliser les équipes autour d'objectifs alignés avec la stratégie d'entreprise, et à maîtriser les outils digitaux et les postures relationnelles du commerce 4.0.

 Et si votre force de vente devenait un levier stratégique de transformation ?

Vos enjeux

- ✓ Aligner la stratégie commerciale à la vision globale de l'entreprise
- ✓ Renforcer l'autonomie et l'engagement des équipes commerciales
- ✓ Adapter les pratiques aux nouveaux parcours d'achat
- ✓ Passer d'une logique produit à une logique solution
- ✓ Maîtriser les outils et méthodes de vente 4.0
- ✓ Fidéliser et créer une relation durable

Ma solution

- ✓ Un diagnostic complet de votre organisation commerciale, vos méthodes et vos outils.
- ✓ L'alignement de votre stratégie commerciale avec les nouvelles attentes du marché.
- ✓ Le développement des compétences de vos commerciaux sur le digital et la relation client.
- ✓ Le renforcement de la synergie entre marketing et vente, dès les premières étapes du parcours client.

Ma méthode

-  Diagnostic initial : évaluation de la stratégie, de l'organisation commerciale et de la posture des équipes.
-  Co-construction du plan d'action avec la direction et les managers, en lien avec les enjeux stratégiques.
-  Ateliers collaboratifs : évolution des pratiques (logique solution, conseil, posture d'écoute, social selling).
-  Accompagnement terrain & formation : montée en compétences sur les outils digitaux, CRM, prospection intelligente.
-  Coaching individuel ou collectif, en présentiel ou à distance, pour renforcer l'autonomie commerciale.

Les bénéfices pour votre entreprise

- ✓ Une force de vente performante et responsabilisée, capable de répondre aux nouveaux comportements d'achat.
- ✓ Une stratégie commerciale alignée avec la stratégie globale de l'entreprise.
- ✓ Des commerciaux engagés, autonomes et plus efficaces.
- ✓ Une coopération fluide entre marketing et commercial.
- ✓ Une performance mesurable et durable dans la durée.

Exemple d'accompagnement – Refonte d'une organisation commerciale B2B

Contexte

Une entreprise industrielle de taille intermédiaire, filiale d'un groupe international, connaît depuis deux ans une stagnation de son chiffre d'affaires malgré une stratégie affichée de diversification vers de nouveaux marchés (aéronautique et automatisme). L'organisation commerciale reste focalisée sur ses clients historiques du secteur automobile, et la majorité du chiffre d'affaires repose sur un seul commercial, avec une faible rentabilité.

Objectif

Repenser l'organisation et les pratiques commerciales pour aligner les actions des équipes sur la stratégie de développement, restaurer la dynamique de conquête et améliorer les marges.

Actions mises en œuvre

- Atelier d'identification des cibles prioritaires en lien avec la stratégie de diversification.
- Analyse du potentiel accessible sur les comptes existants et les marchés secondaires peu exploités.
- Refonte de la politique commerciale : clarification du positionnement, réallocation des portefeuilles clients, et définition de règles communes d'animation.
- Révision des objectifs commerciaux : actions (prospection, rendez-vous, relances) et résultats (CA, marges).
- Évolution du système de rémunération variable prenant en compte les objectifs stratégiques et qualitatifs.

Résultats obtenus

- ✓ En 6 mois : atteinte des objectifs commerciaux initiaux.
- ✓ À 1 an : dépassement de 5 % des objectifs globaux, meilleure répartition de la performance.
- ✓ Effets durables : engagement renforcé, montée en compétence des équipes, dynamique de conquête relancée.

Ma promesse

Un accompagnement pragmatique, sur mesure et orienté résultats, pour transformer votre force de vente en puissant levier stratégique au service de votre développement.