



## Développement et Management d'affaires externalisés



- **Développer ou tester un marché,**
- **Lancer un nouveau produit,**
- **Mettre en place les stratégies et structures,**
  - **Limiter les risques,**
  - **Maîtriser les coûts,**

**Externaliser tout ou partie de votre fonction commerciale.**

## **Externaliser le développement commercial de vos offres, ou tout ou partie de la fonction commerciale pour en maîtriser les coûts et limiter les risques.**

Faire face à un besoin ponctuel de ressources commerciales ; soit par :

- Surcroît d'activité,
- Pour lancer une offre ou une structure commerciale,
- Pour remplacer un cadre commercial défaillant ou pour assurer l'intérim management,
- Pour élaborer et mettre en œuvre les stratégies et politiques commerciales,
- Pour mettre en place les outils commerciaux et de management,
- ....

Sont quelques exemples des besoins que rencontre votre entreprise un jour ou l'autre.

Généralement, par manque de ressources disponibles pour combler le besoin exprimé, une charge de travail s'ajoute aux tâches de vos collaborateurs. Pour vos effectifs, cette nouvelle demande réclame un effort d'adaptation supplémentaire.

La sanction est immédiate : La productivité commerciale souffre ou le projet est reporté à une nouvelle date. Dans tous les cas, votre société fait les frais de cette mesure !

Affaires & Missions a constitué une offre spécifique d'externalisation pouvant répondre à l'ensemble de vos besoins ponctuels en ressources commerciales et stratégiques.

### **L'offre :**

L'offre **Externalisation de Compétences Commerciales** d'Affaires & Missions est constituée de différents modules répondant parfaitement aux besoins commerciaux des PME.

### **Exemples de modules opérationnels :**

- Remplacement ponctuel d'un commercial défaillant,
- Externalisation de la force de vente,
- Création/test de marché avant lancement officiel,
- Développement de cibles spécifiques,
- Lancement et/ou positionnement d'offres nouvelles,
- Assistance des dirigeants dans le suivi des actions et de leurs résultats,
- Client mystère,
- Soutien régulier des managers commerciaux,
- Conduite du changement,
- ...

### **Exemples de modules Fonctionnels ou stratégiques :**

- Évaluation ou Création des stratégies et politiques commerciales,
- Évaluation ou Création des outils commerciaux et de contrôle,
- Évaluation ou Création des outils marketing,
- Repositionnement d'activité, création de structures,
- Constitution de ressources intégrées,
- ...

### **Module de transfert :**

Des acquis et du savoir-faire commercial et marketing au sein de vos ressources propres.

## Avantages de l'offre

- ▶ Pas de perte de temps dans le dimensionnement et la recherche des bonnes ressources à mobiliser sur votre projet, économie de ressources,
- ▶ Transparence liée à l'application de notre charte d'externalisation,
- ▶ Coûts maîtrisés, budgétés et fixés **à l'avance** par contrat,
- ▶ Délégation d'un seul interlocuteur « Pilote Projet » dans votre Entreprise avec lequel Affaires & Missions travaille en synergie,
- ▶ Possibilité le cas échéant de déléguer à Affaires & Missions le recrutement d'une personne avec formation au projet pour ensuite prolonger l'action dans vos structures propres,
- ▶ Intégration progressive et à vitesse variable dans votre « core business »,
- ▶ Démarrage immédiat du « projet » sans mobiliser l'ensemble des ressources stratégiques de votre entreprise, en minimisant les risques et en maximisant les effets positifs,
- ▶ Présence à faible coût sur des marchés d'innovation en phase de démarrage,
- ▶ Projet piloté par étapes successives avec des points de contrôle.

## Compétences / Métiers

- Prospection, négociation, conclusion d'affaires,
- Négociation des accords-cadres pluriannuels,
- Recrutement, management des forces commerciales et technico-commerciales,
- Direction Commerciale et Marketing intégrée ou externalisée,
- Création, développement commercial, direction de projets Innovants,
- Favoriser l'innovation commerciale,
- Etudier, élaborer, conseiller,
- Mettre en œuvre, vendre,
- Supporter, optimiser le processus de vente,
- Rendre compte,
- Transférer la compétence.

## Méthodologie

Une démarche dynamique et structurée par phases, différenciant Etude/Conseil et développement opérationnel.

### ▶ Etude / Conseil

- Ecoute et diagnostic Flash ou approfondi,
- Evaluation et analyse,
- Préconisation et proposition d'une démarche adaptée et jalonnée.

### ▶ Développement opérationnel

- Planification des différentes étapes,
- Accompagnement de l'entreprise dans sa phase de progression.

*Ou*

- Développement, réalisation et mise en place des améliorations souhaitées par les consultants d'Affaires & Missions.
- Ou
- Actions opérationnelles de terrain (prestations de vente, d'accompagnement, de client mystère, ...)

### ▶ Mesures, Tests & Contrôles

▶ **Transfère** des acquis et du savoir-faire au sein de vos ressources propres.

▶ **Assistance et accompagnement** dans le suivi des actions et de leurs résultats.

## Quelques secteurs d'intervention

<b>Electronique</b>	Mutation de la stratégie commerciale.
<b>Sécurité</b>	Elaboration des cibles, recherche de partenaires, négociation des référencements.
<b>Télécoms et réseaux</b>	Plan de réorganisation régional, élaboration et mise en place des stratégies locales, création des réseaux de distribution indirects, recrutement, motivation des effectifs.
<b>Immobilier</b>	Audit global de la fonction commerciale & marketing, définition de la stratégie, mise en place de l'organisation et des outils.
<b>Agroalimentaire</b>	Refonte du marketing produits, des produits & des marques, élaboration de la politique commerciale, direction commerciale de transition, référencement des produits auprès des centrales d'achats.
<b>Informatique</b>	Création de la stratégie générale, sélection des cibles, construction et lancement des offres, recrutement des effectifs, construction des outils de management.
<b>Plasturgie et pharmacie</b>	Audit des forces de vente, repositionnement de la politique commerciale, développement de nouvelles offres.
<b>Biens d'équipement</b>	Recherche de partenaires.
<b>Services</b>	Evolution des processus de vente, évaluation des risques commerciaux, gestion de crise et management de transition.
<b>Marchés de masse</b>	Amélioration des performances des vendeurs, formation et motivation.

## Charte de déontologie

- Inscrire la mission dans la perspective stratégique de l'Entreprise,
- Fournir un engagement mutuel basé sur un contrat clair et équilibré,
- Partager la culture du client et se fondre dans son effectif,
- Rechercher la performance par la mesure du service réalisé et la satisfaction du client,
- Établir des relations durables, fondées sur la création réciproque de valeur,
- Assurer une totale confidentialité.

## Quelques références

**Sensormatic** –leader mondial de la sécurité électronique, **Checkpoint** - Biens d'équipement, **Ceitel, Anker** - Encaissement et Supply Chain pour Grande Distribution, **Neuf Telecom** - opérateur télécoms majeur, **Europcar** - Location de véhicules & services, **Elle & Vire** - Groupe majeur en agroalimentaire, **Groupe Besnier** - Groupe leader en agroalimentaire, **Styl'pack** - Plasturgie pour pharmacies, - **Groupe Brémond** - Activités immobilières et maîtrise d'ouvrage, **ATI** - Services informatiques, **Euritel** - Informatique pour Call-Center, **PME / PMI - Grande Distribution et Centrales d'achat,**

**Affaires & Missions peut intervenir dans tous les domaines d'activité**



Pour démultiplier votre croissance, prenez contact avec :

7 place des Hauts Bois - 44120 Vertou — Tél : 02.40.33.10.90 — 06.22.03.53.61  
 contact@affaires-missions.fr — www.affaires-missions.fr