

UN MANAGER COMMERCIAL/RESPONSABLE DE BU DE TRANSITION

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants avec ou non
les membres du CODIR

OBJECTIFS

Développer, tester,
prendre l'intérim de la
direction commerciale

- Construire sa stratégie commerciale
- Définir les axes de travail
- Conduire les équipes vers la victoire

MÉTHODOLOGIE

- Audit
- Plan de marche
- Animation de l'équipe

Définition de la stratégie commerciale

- Audit de l'existant
- Construction de la stratégie et de la tactique

Mise en œuvre de la stratégie

- Définition des couples produits/marchés prioritaires

Organisation de l'équipe

- Exemples : re-sectorisation

Animation de l'équipe

- Mise en place des RDV managériaux
 - ✓ Réunion collective
 - ✓ Points individuels
 - ✓ Priorités vendeur...

Motivation de l'équipe

Exemples :

- Formation interne
- Accompagnements terrain

Quelques références ...

AIM (abattoir de porcs) à
Villedieu les poêles :
CA 2016 : 60 000 K€ .
CA 2017 : 67 000 K€

LEI (Rénovation Energétique) à
Evreux
CA 2019 : 92 K€
CA 2020 (6 mois) : 1 375 K€



CHRISTÈLE BARAL

intervient auprès des dirigeants
et cadres pour accompagner
l'entreprise dans son
développement
06 61 13 85 04
christele.baral@wanadoo.fr
www.christelebaral.fr