

REPRESENTATION COMMERCIALE

Un fichier client doit être en permanence enrichi et actualisé. A cet effet, la CCFGB met à votre disposition un de ses chefs de projet pour définir et animer l'action commerciale de votre société dans la durée, sur la base d'un certain nombre de jours par mois.

Ce « commercial à temps partagé » est intégré au développement commercial de votre société.

Objectif

- **Bénéficiaire de l'expérience commerciale du chef de projet et des outils de la CCFGB**
- **Maîtriser le budget alloué à votre prospection commerciale (en fonction du nombre de jours de travail du chef de projet)**
- **Mener une action commerciale adaptée à vos besoins et dans la durée**

Méthode

Mise en place d'un bureau commercial opérationnel

- Représentation de la société en Grande-Bretagne (domiciliation commerciale)
- Affectation d'un chef de projet responsable du développement de l'entreprise et interlocuteur unique, sur la base d'un certain nombre de jours par mois et sur une durée minimum de 6 mois
- Mise en avant de l'identité de la société (cartes de visite, papier à en-tête, portable)

Plan annuel d'actions commerciales

- Mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales comportant un cahier des charges très structuré
- Classification des divers prospects par degré d'intérêt commercial en catégories A, B et C
- Définition du rythme de relance des prospects
- Elaboration d'un plan de présence terrain (fréquence des visites, modalités d'organisation des tournées)

Prospection

- Identification des prospects sur un marché-cible
- Prospection des clients potentiels
- Suivi des propositions spécifiques faites aux prospects
- Présentation de nouveaux produits et pérennisation de la relation client
- Gestion des demandes :
 - soit par l'émission de propositions
 - soit par le recueil des informations nécessaires à l'établissement d'un devis
- Négociation commerciale jusqu'au référencement
- Compte rendu régulier d'activités

Un devis sur mesure - Proposition chiffrée après l'étude du cahier des charges

Exemples de dossiers réalisés par la CCFGB :

Une société spécialisée dans la construction de bâtiments industriels modulaires a souhaité développer ses activités commerciales en Grande-Bretagne. Mission du chef de projet, en collaboration avec l'entreprise :

- Sélection et approche de sociétés susceptibles d'avoir des besoins de surfaces de travail importantes
- Identification de sociétés ayant un projet d'agrandissement de leurs locaux
- Présentation du savoir-faire de l'entreprise, envoi de documentation et suivi commercial
- Transmission des demandes de devis en France : interface et suivi des demandes de devis
- Organisation de tournées commerciales toutes les 4 à 6 semaines

Un fabricant français de poisson en conserve déjà présent sur le marché britannique sous sa marque distributeur a souhaité s'y développer sous sa marque propre. Le chef de projet, en partenariat avec l'entreprise établit un programme de développement mensuel tournant autour des axes suivants :

- Sélection et approche des principaux fabricants britanniques de sandwich
- Approche de la grande distribution britannique
- Poursuite des négociations, approche de nombreux autres clients potentiels et suivi
- Organisation de tournées commerciales toutes les 6 semaines