



Réussir son développement commercial sur les marchés d'Europe de l'Est passe souvent par une présence commerciale en propre sur place. Mais avant d'investir dans la mise en place d'une filiale locale, il existe des étapes préliminaires qui permettent d'avoir ses propres commerciaux tout en limitant les risques. Le portage salarial, encore méconnu de nombreuses sociétés représente une formidable opportunité. Il vous permet l'embauche d'un collaborateur en local sans toutes les contraintes administratives.

Important coup de pouce à l'entrée sur un nouveau marché, le portage salarial permet à une entreprise n'ayant encore un niveau de ventes suffisant pour mettre en place sa propre filiale, l'embauche d'un responsable salarié local résidant dans le pays, et qui va exclusivement s'occuper de ses intérêts. Cette solution offre une large flexibilité et décharge l'entreprise de toutes les contraintes administratives. Les pays d'Europe de l'Est offrent des Technico-commerciaux et des cadres hautement qualifiés, multilingues à un coût attractif

#### Exemples de salaires en Pologne (Brut/mois)

Salaire moyen : 3 981 zł (995€)

Technico-commercial : 4 210 zł (1 052 €)

Responsable des ventes : 6 325 zł (1 581€)

Responsable des achats : 7 630 zł (1 907 €)

Directeur commercial : 13 225 zł (3 306 €)

#### Les services proposés par Valians pour développer votre présence en Europe de l'Est :

- ✓ Recrutement
- ✓ Contrat de travail de droit local
- ✓ Déclarations sociales du salarié
- ✓ Gestion et versement des salaires et des charges
- ✓ Gestion des factures de déplacement, téléphone, internet...
- ✓ Tout autre besoin à la demande
- ✓ (Domiciliation d'adresse, bureaux, administration des ventes, coaching...)

#### Avis d'expert




José Iraburu


*Chef de zone Europe & Amérique Latine, OLMIX*

« La Pologne représente pour notre entreprise un pays stratégique situé entre l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est. Nous commercialisons nos produits sur ce marché depuis 10 ans à travers un distributeur. Nous avons voulu augmenter notre présence avec notre propre force de vente. Le portage salarial nous a donné cette possibilité : employer une personne avec un contrat de travail local sans posséder notre propre structure. Ce service s'est avéré très simple et nous a permis d'économiser beaucoup de temps et d'argent. Toutes les contraintes administratives ont été prises en charge par Valians, du recrutement jusqu'aux paiements des salaires. Nous avons observé des résultats très satisfaisants de nos ventes à la suite du recrutement d'un Manager local. Nous avons décidé de recruter une deuxième personne, Chef de Zone Europe Central et de l'Est. Aujourd'hui, nous pouvons compter sur une équipe fiable basée en Pologne et travaillant pour nous sur plusieurs pays. »



#### JE SOUHAITE PRENDRE RDV AVEC UN EXPERT VALIANS INTERNATIONAL

 (0048) 12 631 12 89

 [valians@valians-international.com](mailto:valians@valians-international.com)

