

Secteur TIC / PME: 15 mlns Euros

Contexte et enjeux de l'entreprise

- ✓ Présence sur le marché polonais via un intégrateur local
- ✓ Peu de prise d'initiative du partenaire local au niveau commercial
- ✓ Nécessité d'atteindre les grands comptes clés dans les biens de consommation en Pologne
- ✓ Dynamiser la démarche commerciale du partenaire intégrateur

L'appui des experts VALIANS INTERNATIONAL

- ✓ Formation d'un chargé de projet Valians sur les solutions du client et argumentaires commerciaux
- ✓ Mise en place d'un listing de comptes clés: 100 plus grandes entreprises FMCG en Pologne
- ✓ Ciblage des personnes de contact département Marketing / IT / Management
- ✓ Approches téléphoniques et mails régulières au nom du client
- ✓ Utilisation des coordonnées postales et téléphoniques de Valians en Pologne pour apporter de la notoriété
- ✓ Qualification des besoins
- ✓ Organisation de tournées de RDV
- ✓ Appui aux négociations
- ✓ Suivi jusqu'à la mise en place des commandes

Résultats

- Sensibilisation de plusieurs comptes clés avec organisation de visites sur site (Coca-Cola, Pepsico, Nestlé, Maspex, Philip Moris, ...)
- Concrétisation de commandes auprès d'eux et mise en place des solutions via l'intégrateur local

Délais : 8 mois

