

Secteur industriel – PME 20 Mlns Euros

Contexte et enjeux de l'entreprise

- ✓ Distributeurs existants peu efficaces avec faibles niveau de ventes sur la Pologne
- ✓ Pas de connaissance des autres acteurs du marché
- ✓ Marché polonais traité historiquement par opportunité avec peu de visibilité sur le marché
- ✓ Importance de trouver des distributeurs capable de mettre en avant la performance technique des produits pour une relation de partenariat sur la durée

L'appui des experts VALIANS INTERNATIONAL

- ✓ Définition précise des partenaires recherchés avec critères d'évaluation
- ✓ Screening d'une 1ère liste de distributeurs avec cadrillage nord – sud Pologne
- ✓ Approche et qualification des distributeurs – priorité Sud Pologne
- ✓ Organisation de RDV sur place
- ✓ Accompagnement lors des RDV (interprétariat, interculturel, appui aux négociations)
- ✓ Suivi des contacts et des 1ères prises de commandes
- ✓ Elargissement de la démarche sur le Nord de la Pologne

Résultats

- Sélection de 2 distributeurs pour mise en place de partenariats
- 1eres commandes réalisées sous 1 mois
- Visibilité complète de l'ensemble des acteurs du marché et adaptation de la stratégie commerciale

Délais : 5 mois

