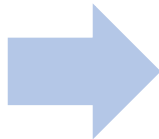


Lorsqu'une entreprise se développe à l'international, il est essentiel de connaître les différentes solutions qui s'offrent à elle et choisir la plus adaptée en fonction de sa situation : sélectionner un partenaire commercial / distributeur, trouver un agent à l'export, créer un bureau de représentation ou une filiale, recruter ses propres ressources etc. Autant de solutions qui présentent ses avantages et inconvénients. Qu'en est-il de l'**externalisation de la force de vente** aussi appelé « Business development » ou encore « Key account management » ? Dans quelles situations la mettre en place ?

### Dans quelles situations ?

- ✓ Je cherche à dynamiser mon réseau et acquérir de nouveaux clients
- ✓ Je rencontre des difficultés à trouver un bon distributeur / J'ai peu de visibilité sur les actions commerciales de mon distributeur et sur le potentiel de mon marché
- ✓ Je souhaite prospecter activement des clients potentiels / grands comptes sans avoir à investir directement dans une filiale ou une ressource commerciale en propre dans un 1er temps
- ✓ J'ai besoin d'une force de vente et présence locale pour fidéliser mes clients



Le « business development » offre de nombreux avantages et représente un véritable relai local permettant d'avoir un ou plusieurs chargés de projets polonais sur le terrain et **directement opérationnel** pour prospecter, défricher le marché, animer vos ventes, gérer vos grands comptes et développer votre portefeuille client.

### Les avantages

- Véritable relai local qui représente vos intérêts sur le marché
- „Polonisation” de l'approche avec des coordonnées locales
- Prospection active, animation des ventes et suivi clients / grands comptes
- Validation du potentiel réel de marché
- Reporting mensuel et maîtrise de sa stratégie commerciale
- Flexibilité de la formule
- Coûts limités par rapport à une ressource en propre



### Exemple concret - retail [Pologne]

#### PROFIL DU CLIENT

PME spécialisée dans la commercialisation de coffrets beauté et maquillage  
**Clients** : Grande distribution, réseaux sélectifs, parapharmacies, droguerie...



#### CONTEXTE

L'entreprise souhaite dynamiser son réseau, acquérir de nouveaux clients, développer ses ventes et avoir une présence locale.

#### SOLUTIONS APPORTÉES

- Mise à disposition d'un chargé de projet VALIANS à temps partagé
- Prospection active des grands comptes et animation des clients existants
- Démarches téléphoniques, mails, visites, appui aux RDV et négociations
- Suivi des commandes, gestion des Référencement et de la logistique



#### Résultats

- ✓ Prospection active de plus de 50 comptes clés
- ✓ Introduction auprès de 5 enseignes majeures pour négociations commerciales
- ✓ **Référencement dans une enseigne de Grande Distribution en 1ère année pour une évolution du chiffre d'affaire de 600K euros**
- ✓ Mise en place d'un agent commercial pour référencement auprès de 3 nouvelles enseignes en année 3

### Exemple concret - industrie [Pologne]

#### PROFIL DU CLIENT

Entreprise spécialisée dans la fabrications de composants industriels.  
 Secteurs d'activité prioritaires : électrique, sanitaire / eau, ferroviaire, électroménager, automobile, luminaire, électronique, industrie lourde.

#### CONTEXTE

L'objectif est d'identifier et approcher des clients potentiel pour l'offre de l'entreprise et de développer ses ventes en Pologne.

#### SOLUTIONS APPORTÉES

- Mise en place d'une base de données de 450 contacts classés par secteur d'activité
- Prise de contacts avec l'ensemble de ces cibles (par mail téléphone ou LinkedIn)
- Suivi des clients

#### Résultats

- ✓ 20 rendez-vous physiques effectués sur **3 tournées commerciales**
- ✓ 12 rendez-vous en téléconférence avec des clients potentiels
- ✓ 70 demandes de prix
- ✓ **6 clients ont passé commande**

**Contactez-nous pour en savoir plus**

©VALIANS INTERNATIONAL – Acteur de votre succès en Europe de l'Est depuis plus de 25 ans