

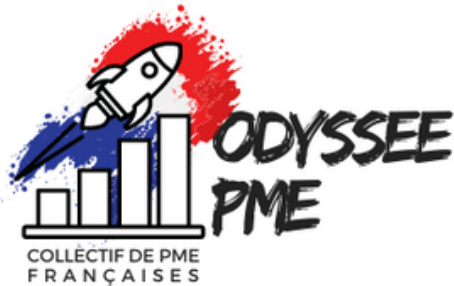
Partager les moyens d'une conquête commerciale.

Mutualiser des équipes commerciales entre patrons de PME ayant des offres non concurrentes voire complémentaires, sur des typologies communes de clients.

 *c'est pour qui ?*

Les entreprises qui veulent développer leur CA en intensifiant la prospection et la vente

- sans recruter, sans manager davantage de commerciaux
- sans augmenter les coûts fixes à long terme





comment ça marche ?

1. Construire des "collectifs" de 5 entreprises qui partageront une équipe commune de commerciaux
2. Nous recrutons l'équipe commerciale. (des indépendants)
3. Chaque entreprise forme l'équipe commerciale (1 ou 1/2 journée)
4. Nous définissons un mode opératoire commercial pour votre offre : prise de RDV, vente en one-shot ?
5. Notre manager se charge de d'animer l'équipe au quotidien
6. Chaque semaine, vous avez une réunion avec l'équipe pour faire le point de la semaine passée et à venir
7. Une ou deux fois par mois , un point global



avantages

diviser le coût d'un commercial par 5 ou 10
toucher des clients qui n'auraient pas manifesté a priori d'intérêt pour votre service mais qui, rencontrés dans une démarche plus globale, pourront être intéressés par votre offre
un seul manager pour animer au quotidien l'équipe,
créer des synergies, vous rendre compte individuellement et collectivement



tarif

1000 € HT par mois
par commercial/entreprise