

# AméthysteBusinessConsulting



## La représentation commerciale

Sur le plan international, c'est un réflexe plus naturel et souvent envisagé par les entreprises qui souhaitent conquérir de nouveaux marchés ou accélérer leur croissance commerciale.

### La représentation commerciale et l'entreprise

La représentation commerciale permet de mettre à disposition de l'entreprise une force de vente supplémentaire pour attaquer un nouveau marché ou renforcer son développement commercial actuel.

Pour un développement international, on entendra souvent parler d'agence de représentation commerciale.

La représentation commerciale, également nommée externalisation commerciale, a pour but de permettre à l'entreprise de rester concentrée sur son cœur d'activité (core-business) et de faire appel à un prestataire externe pour dynamiser sa croissance commerciale.

### On peut distinguer deux approches de la représentation commerciale :

#### La force de vente supplétive

Comme son nom l'indique, la force de vente supplétive va permettre à l'entreprise de renforcer son équipe commerciale, à l'aide d'un prestataire qui va mettre à disposition de l'entreprise une force de vente additionnelle.

Quasiment intégrée à la force de vente déjà disponible, les commerciaux mis à disposition auront pour tâche de développer les parts de marché de l'entreprise ou de commercialiser de nouveaux produits.

#### La force de vente externalisée

Si l'entreprise explore de nouveaux territoires, de nouveaux marchés ou souhaite valider simplement son business model, elle peut se dégager complètement de la tâche de prospection et de commercialisation en faisant appel à un prestataire qui externalisera cette tâche ; nous sommes alors de plein pied dans la force de vente externalisée et dans ce que l'on nomme aussi l'outsourcing commercial.

## L'intérêt de l'outsourcing commercial

L'outsourcing ou externalisation commerciale consiste à transférer ou à confier tout ou partie d'une fonction d'une entreprise vers un partenaire spécialisé.

La distinction entre l'outsourcing et l'externalisation commerciale se concrétise, entre autre, par une plus forte implication du donneur d'ordre, un engagement plus important du prestataire, la recherche d'une évolutivité régulière de la performance.

Dans ce cadre, le concept de coproduction peut parfaitement être retenu.

La définition de l'externalisation met en sus l'accent sur la durée qui se doit d'être suffisamment importante pour que chaque partenaire trouve un intérêt à l'opération.

« L'externalisation commerciale consiste à confier la totalité d'une fonction ou d'un service à un prestataire externe spécialisé. Celui-ci fournit alors la prestation en conformité avec le niveau de service, de performance et de responsabilité spécifiés... ».

Cantonnée au départ à des activités jugées comme moins ou non stratégiques (sécurité, nettoyage, transport, etc.), l'externalisation a gagné depuis ses lettres de noblesse (informatique, logistique, RH, conseil, etc...).

Depuis quelques années, l'externalisation de la fonction commerciale permet de mettre à la portée des entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs d'activités, des équipes commerciales expertes, aguerries et bien encadrées.

L'outsourcing commercial est devenu un outil stratégique au service de la croissance.

### La préparation de Votre projet...

**AMÉTHYSTE BUSINESS CONSULTING**, expert d'outsourcing commercial, vous présente les différentes phases de votre projet.

Nous vous accompagnons dans votre projet d'externalisation commerciale étape par étape !

### Outsourcing commercial

Dès notre premier contact, nous serons à vos côtés pour vous accompagner dans votre réflexion stratégique d'externalisation commerciale. En toute confidentialité.

Les 3 étapes de Votre projet d'outsourcing commercial .

### 1/Analyse et compréhension des drivers de votre marché

Échanges avec vos équipes, analyse des études et de la concurrence, interviews de vos clients... Tout sera mis en œuvre pour comprendre les drivers de votre marché, déterminer les axes de progrès et anticiper les tendances et les attentes.

Nous pourrons ainsi ensemble déterminer la meilleure stratégie, définir les moyens à déployer et ajuster la tactique.

Nous aurons à cœur d'être plus imaginatifs que vos concurrents et de faire le meilleur usage de vos investissements.

## 2/ Recommandation opérationnelle et plan d'actions

Transformer la stratégie en plan d'actions est l'étape suivante.

Parmi les différentes phases, on peut lister les principales étapes de la préparation d'un projet d'Outsourcing commercial :

- Analyse et segmentation du portefeuille clients,
- Choix de couverture et d'investissement par typologie et/ou enseigne,
- Définition des actions à mener,
- Définition du profil de l'équipe de force de vente,
- Besoin en équipement et en matériel,
- Calcul du plan de charge et dimensionnement de l'équipe,
- Planification des interventions dans le temps et préparation des agendas de la force de Vente,
- Analyse et contenu de la formation initiale
- Elaboration du planning.

Il est nécessaire de prévoir comment sera effectuée la mesure de la performance individuelle et collective de votre équipe commerciale externalisée, et le calcul du retour sur investissement.

Le planning des rencontres prendra en compte les cycles et le calendrier interne.

## 3/ Mise en œuvre et évaluation

En 3 à 4 semaines, nous constituons votre équipe commerciale externalisée. Elle est recrutée spécifiquement pour vous et conformément à votre cahier des charges.

Recrutement, contrats de travail, enregistrement auprès des administrations, formation et équipement.

Bien entendu, nous prenons également en charge le management opérationnel et social des commerciaux.

Vous pourrez ainsi vous concentrer sur votre cœur de métier et piloter votre activité commerciale au travers des tableaux de bord que nous vous mettrons à disposition. Ceux-ci seront développés pour vous et seront adaptés à l'organisation de votre entreprise pour permettre à chaque service d'avoir les vues et les critères de filtres adaptés.

Les indicateurs clés de performance (KPI) seront pris en compte pour évaluer la performance de l'équipe et la pertinence de la stratégie d'outsourcing commercial retenue.

Des rencontres régulières permettront de partager ces informations et d'ajuster le plan d'actions.



La relation avec nos clients est une composante essentielle de notre métier, ceux-ci peuvent être des collectivités locales, des associations, des PME/PMI et grands comptes.

- Repérer et cibler les futures affaires
- Etudier les appels d'offres, prospecter de nouveaux clients en termes de faisabilité et de rentabilité
- Fidéliser les clients existants sur un secteur géographique donné
- Négocier avec les clients
- Suivre et coordonner les opérations
- Coordonner les études techniques et les études de prix
- Rechercher des partenaires et sous-traitants éventuels
- Rédiger offres et contrats
- Assister les clients
- Assurer le transfert du dossier aux équipes chargées de la production
  
- Sens de la négociation commerciale incluant des caractéristiques techniques
- Gestion de projet et de planning
- Sens du service et relationnel adapté
- Forte capacité d'adaptation
- Parfaite connaissance du secteur d'activité

### [Entrons en contact](#)

**Pour échanger sur vos problématiques de stratégie commerciale ou de stratégie digitale, et découvrir comment nous accompagnons nos clients pour identifier de nouveaux leviers de croissance, nous vous invitons à nous faire part de votre besoin.**

**Dès réception de votre demande, nous prenons contact avec vous afin d'identifier les meilleures solutions pour vous accompagner dans la résolution de vos problématiques.**

**Références:** Leyton / Kurt Salmon / Mozart Consulting / KLB Groupe/ Graham Becker/ Rodschinson Invest Group Belgique...

### [Comptes Gérés:](#)

APICIL;BOFROST;NAF NAF;LACOSTE;LA POSTE;BANQUE DE FRANCE; BNP PARIBAS ; KORIAN;MICHELIN;LAFARGE;SNCF ;AXON FRANCE ; CEMEX;DEFTA GROUPE;CIMENTS CALCIA ; AREVA; LAFARGE ; LES GRANDES ENSEIGNES DE LA DISTRIBUTION (Carrefour/Bricorama/Leroy Merlin/Galerie Lafayette/L'Oréal...); et secteur public.

## Autres Missions:

L'usine Nouvelle ; Google Adwords ; 1001 Menus ; Havas (Carlson wagonlit) ;  
Les pages jaunes ; ASSURANCES (sofinco/crédit agricole) ; EBP (logiciels de gestion) ;  
M6 Boutique ; FFDSB (fédération française pour le don du sang bénévole) ;  
Le chasseur français / La revue nationale de la chasse ; seloger.com...

## NOTRE MISSION

Accompagner nos clients dans l'atteinte de leurs objectifs de Vente.

## Nos Valeurs :

Expertise, Efficacité, Esprit d'équipe, Culture du client, sens du résultat...



## AMÉTHYSTE BUSINESS CONSULTING

Une équipe de professionnels intervenant sur la performance commerciale.

## NOTRE VISION

Être positionné par nos clients comme la référence en développement commercial et développer un partenariat solide sur du moyen/long terme.

## Notre devise

La transparence est la meilleure façon de construire une communication efficace et de maintenir des relations positives avec nos clients.

## 1 STRATÉGIE COMMERCIALE / MARKETING

**Gardez le Leadership sur votre marché en faisant du positionnement de votre offre le meilleur vecteur pour l'atteinte de vos objectifs. Depuis le positionnement marketing de votre offre jusqu'à sa mise en place sur son marché, nous vous accompagnons dans l'élaboration de votre stratégie de croissance.**

→ business model canevas, pitch commercial, positionnement d'offre, supports commerciaux...

## 2 STRATÉGIE DIGITALE

**Traduisez votre stratégie commerciale en stratégie digitale pour accélérer votre croissance et positionner votre offre au bon moment dans le cycle d'achat des acheteurs BtoB.**

→ Création de site internet BtoB, référencement naturel du site internet, campagne Adwords, content marketing...

### 3 MARKETING DIGITAL

Adoptez les bons outils du marketing digital pour renforcer votre développement et accroître la notoriété de votre entreprise. Avec le marketing digital vous compensez la perte de pouvoir sur votre cycle de vente.

→ Marketing automation, création et gestion de newsletter, animation et prospection à partir des réseaux Sociaux, mise en place de publicité display...

### 4 PLAN D'ACTION COMMERCIAL

Définissez et mesurez les actions permettant d'atteindre vos objectifs commerciaux et pilotez votre croissance à l'aide d'indicateurs réalistes et motivants.

→ Tableau de pilotage commercial, management de la force de vente, direction commerciale à temps partagé...

### 5 FORMATION

Bénéficiez d'un partage de connaissances et de pratiques gagnantes issues du terrain et toujours issues d'une expérimentation pointue.

→ Positionnement d'offre, création de carte de proposition de valeur, création d'argumentaire commercial terrain et téléphonique...

Nous vous ferons découvrir le champ de notre expertise BtoB et le niveau d'exigence de nos actions pour trouver des solutions efficaces et obtenir des résultats rapides.

Contact : [Mr. Adil TAYAA](#)

Tél : +212 657551540

Mail : [adil.tayaa@gmail.com](mailto:adil.tayaa@gmail.com)

Skype : franck.tayaa



La transparence est la meilleure façon de construire une communication efficace et de maintenir des relations positives avec nos clients.

