

QUESTION >

IMAGINEZ TOUTES CES SITUATIONS AU COURS DESQUELLES NOTRE RENFORT SERA LE BIENVENU :

- **Vous avez identifié une cible de prospects à fort potentiel...** Mais, en ce moment, vous ne disposez pas de la ressource en interne pour la traiter.
- **Vous devez exploiter tous les contacts établis au cours d'un salon ou initiés par une prospection...** Mais faute de temps ou de moyens, vous allez devoir y renoncer.
- **Vous sentez bien que votre équipe est motivée pour progresser...** Mais le résultat est incertain parce qu'ils ne parviennent pas à travailler ensemble.
- **Vous devez sans tarder développer votre potentiel commercial...** Mais d'autres impératifs et urgences réclament de la présence et du temps que vous n'avez déjà plus.
- **Vous avez un besoin urgent de lancer une opération de prospection...** Mais votre équipe commerciale n'est pas suffisamment opérationnelle.
- **Vous avez besoin de tester le potentiel d'une cible avant un lancement de produit, le projet est prêt...** Mais un renfort externe objectif serait le bienvenu,...

SOLUTIONS >

DES SOLUTIONS OPÉRATIONNELLES DE RENFORT COMMERCIAL PONCTUEL OU DE LONGUE DURÉE.

SOLUTION COURTE DURÉE

Mise à disposition de renforts de courte durée

Lorsque vous avez besoin d'une ressource disponible pour conduire et assurer une action commerciale appropriée et urgente.

SOLUTION LONGUE DURÉE

Mise à disposition de renforts de longue durée

Lorsque vous devez suppléer à vos ressources internes pour prendre en charge un portefeuille clients prospects.

SOLUTION ACCOMPAGNEMENT

Mise à disposition de renforts d'accompagnement

Lorsqu'il vous faut le concours d'un œil neuf et expérimenté pour résoudre un problème d'efficacité commerciale au sein de l'entreprise.