

### **METTRE EN PLACE UN SYSTEME DE PILOTAGE DE FORCES DE VENTE CHEZ ALCATEL LUCENT**

#### **QUEL PROJET ? QUELS ENJEUX ?**

« Suite à la ré-organisation de tout notre réseau commercial national, il était nécessaire de donner aux Responsables des Ventes de nos Agences Régionales, les moyens de piloter leurs commerciaux sur le terrain pour les aider à progresser dans leurs performances et leur professionnalisme, et à gagner des parts de marché, dans un secteur fortement concurrentiel. »

#### **EN QUOI A CONSISTE L'INTERVENTION DE GUY UZAN ?**

- ◆ **Recensement des attentes** des différents acteurs concernés.
- ◆ **Travaux de groupes** pour définir les indicateurs de performance et élaborer un tableau de bord commun à toutes les équipes.
- ◆ Conception et animation d'un **module de formation** destiné aux Responsables et Animateurs des Ventes de tout le réseau (120 p).

#### **QUELS ONT ETE LES RESULTATS OBTENUS A 6 MOIS ?**

- ◆ Les Responsables des Ventes diagnostiquent plus efficacement la performance de leurs commerciaux respectifs, et sont capables de mettre en place le renforcement adéquat, ou les actions correctives nécessaires (coaching en face à face, formation au siège, accompagnement en clientèle, ...)
- ◆ Les commerciaux appréhendent plus aisément leur relation clientèle, et de nouvelles affaires « inattendues » ont été signées.
- ◆ Le système de pilotage est rentré dans les moeurs, et les Directeurs Commerciaux Régionaux managent leur région plus efficacement
- ◆ **Les clients sont satisfaits des prestations promises fournies**

## TEMOIGNAGE ...

---

### **Guy UZAN A DEVELOPPE QUEL TYPE DE PROFESSIONNALISME ?**

**Ce que Guy Uzan a apporté de différent, c'est son excellence dans 4 domaines de compétences clés pour la réussite du programme :**

- ◆ *sa compréhension de la problématique et des enjeux auxquels notre entreprise était confrontée,*
- ◆ *son rôle de conseil et d'innovation dans le montage du projet et la définition de chacune de ses étapes,*
- ◆ *sa capacité à faire « contribuer et produire » des équipes ensemble*
- ◆ *ses qualités d'écoute et d'animation en session de formation.*

### **VIVEMENT RECOMMANDE POUR ...**

**... des forces de ventes qui cherchent leur rythme de croisière rapidement après réorganisation**

**... des équipes de vente soucieuses de gagner rapidement des parts de marché**



**Isabelle Coldefy**

**ALCATEL LUCENT**

**Directrice des Ressources Humaines**