

### **REORGANISER ENTIEREMENT LA FORCE DE VENTE EXISTANTE ET METTRE EN PLACE UN SYSTEME DE PILOTAGE EFFICACE**



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

*« Dans un marché très concurrentiel, et très innovant en matière de technologies, nous devons développer nos parts de marchés.*

*Compte tenu de notre savoir faire incontestable en Imprimerie pour les Mairies et les Administrations, nous voulions développer le marché complémentaire des fournitures de bureau, à la fois pour les Mairies - Administrations, mais aussi pour des PME.*

*Il nous a alors fallu ré-organiser notre force de vente « VRP dédié aux Mairies », et la transformer en une force de vente professionnelle et représentative de l'image « Fabrègue DUO »*

*Enfin, la ré-organisation de la force de vente a forcément engendré une réorganisation interne, avec restructuration des fonctions générales et appui commercial au siège, grâce à des assistantes commerciales dédiées au « service client ».*

#### **QUELS ETAIENT LES OBJECTIFS POURSUIVIS ?**

- ◆ *Analyser l'existant et envisager la meilleure organisation possible, compte tenu des objectifs poursuivis.*
- ◆ *Evaluer et confirmer les compétences existantes des commerciaux ou des managers*
- ◆ *Recruter de nouveaux Chefs de secteur et Managers Régionaux*
- ◆ *Former l'ensemble des forces commerciales aux techniques de communication, de vente, d'organisation, de prospection.*
- ◆ *Former l'ensemble des Chefs de Région aux techniques de management et de pilotage des performances de leurs collaborateurs.*
- ◆ *Mettre en place un système de pilotage (Tableaux de bord,...) permettant à la Direction Générale et Commerciale de suivre l'activité sur le terrain, mais aussi de prendre des décisions, via le marketing, ou les achats.*
- ◆ *Munir la Direction Commerciale et les Chefs de Région des outils nécessaires au développement du professionnalisme de la force de vente.*
- ◆ *Définir les nouvelles fonctions en interne, et former les populations concernées sur la communication et l'esprit d'équipe.*

## TEMOIGNAGE ...

---

### EN QUOI A CONSISTE L'INTERVENTION DE Guy Uzan ?

- ◆ Une première phase : **analyse**, élaboration des hypothèses de travail
- ◆ Une seconde phase **évaluation des compétences** existantes et **recrutement** de nouveaux collaborateurs
- ◆ Une **formation adaptée et animée par Guy UZAN** au plus près de la réalité, et déclinée à toute la force de vente, y compris les managers (techniques de communication, de vente, d'organisation, de prospection, techniques de management et du pilotage des performances via les tableaux de bord, techniques d'accompagnement, ...)
- ◆ En interne, formation du Comité de Direction et des collaborateurs du Service Clients (communication orientée clients, notamment pour le traitement des commandes et des litiges).

➔ Tous les nouveaux commerciaux suivent un **curseus d'intégration**, et les nouveaux managers sont **coachés**

### QUELS SONT LES RESULTATS OBTENUS ?

- ◆ Une croissance du CA de 22 % la première année, et une évolution moyenne par an de 6 %, ainsi qu'un doublement de la force de vente en 5 ans
- ◆ Un meilleur équilibrage du portefeuille clients et produits
- ◆ Des Chefs de Région proches de leurs troupes et manageant leur professionnalisme avec des outils concrets et efficaces
- ◆ Les collaborateurs du service client sont réellement au service des clients
- ◆ Les clients sont plus proches de notre Société, compte tenu des relations de confiance bâties chaque jour avec eux

### Guy Uzan DEVELOPPE QUEL TYPE DE PROFESSIONNALISME ?

- ◆ Compréhension globale des enjeux et objectifs
- ◆ Ecoute, réactivité, dynamisme, expertise pédagogique, humour, exigence
- ◆ Rigueur dans la préparation des actions menées
- ◆ Conseils périphériques toujours pertinents

### VIVEMENT RECOMMANDE POUR ....

... des équipes commerciales en voie de réorganisation, ou en voie de création

... des équipes commerciales qui intègrent l'entreprise au travers d'un **curseus général d'accompagnement et de formation (Ecoles de vente, Université, Académie ...)**



**Denis FABREGUE**  
Co-Président Directeur Général  
FABREGUE DUO



**Jacques BOUCHAREISSAS**  
Directeur Commercial  
FABREGUE DUO