



Partez à la conquête de vos gisements de croissance !



Vous êtes

- Dirigeant de grands groupes
- Dirigeant de PME



Vous voulez

- Effectuer l'audit de votre organisation commerciale
- Identifier vos gisements et réservoirs de croissance avec précision
- Ecrire votre plan d'actions commerciales (PAC) avec fiabilité et pertinence, en lien avec votre stratégie
- Superviser efficacement votre force de vente
- Gérer votre production commerciale (GPC)
- Améliorer votre efficacité commerciale
- Augmenter votre chiffre d'affaires, votre marge, votre panier moyen, ...

A condition de

- Obtenir des résultats concrets à périmètre constant (hommes, clients, produits), sans augmenter votre masse salariale
- Maîtriser les risques, votre investissement et votre rentabilité
- Externaliser une prestation sur-mesure (gain de temps, apport de compétences nécessaires et complémentaires)
- Bénéficier d'un diagnostic stratégique en lien et au service de votre plan d'actions commerciales annuel
- Avoir des garanties sur la qualité de la méthode et sur nos références

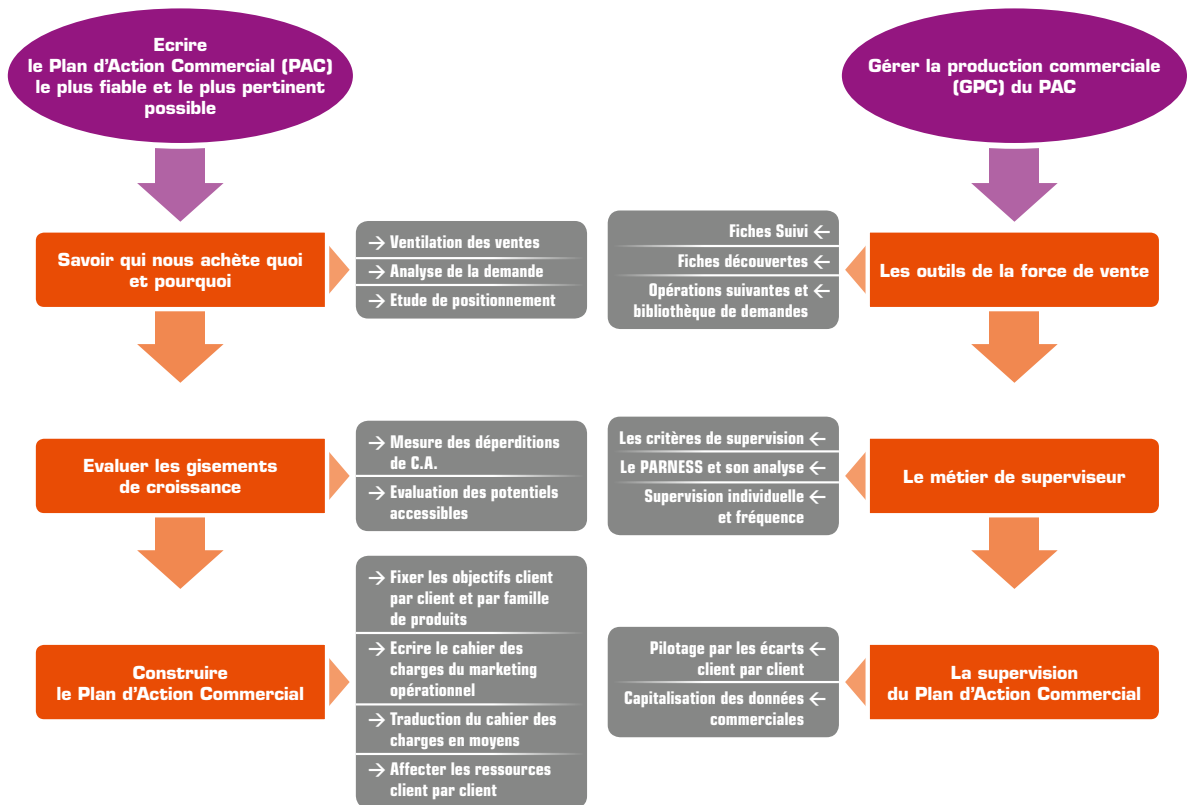


Au service de la performance marketing et commerciale des PME et Grands Groupes depuis plus de 20 ans, la méthode PAC'GPC® permet de

- 1-** Etablir le lien entre votre stratégie et votre plan d'actions commerciales
- 2-** Réaliser un état des lieux marketing et commercial de votre entreprise
- 3-** Repérer les potentiels de vos clients et prospects
- 4-** Evaluer avec précision tous vos gisements et réservoirs de croissance
- 5-** Affecter les bonnes ressources (communication, marketing opérationnel, marketing direct, téléphone ou force de vente), client par client
- 6-** Produire un véritable plan d'actions commerciales annuel, à la ligne client
- 7-** Superviser efficacement les résultats de votre production commerciale à la ligne client
- 8-** Faire que les choses se fassent...



Une méthode performante



Nos références

BOSCH • GARDENA • ROYAL CANIN • SIDAS • TARKETT • TECUMSEH • ...

La méthode PAC'GPC a été mise en place dans une centaine d'entreprises : fournisseurs et distributeurs en B to B et B to C, sur des circuits très courts (Vente Par Correspondance) à très longs (aftermarket automobile).



Notre métier

Spécialisés en Marketing-vente au service des PME, nous intégrons tous les maillons de la chaîne des ventes :

- le marketing stratégique en amont
- le marketing opérationnel
- la supervision commerciale et la gestion de production commerciale
- le management de la performance
- le recrutement
- le marketing direct
- la téléprospection, la télévente
- La vente "terrain" en aval

Nous consulter pour nos interventions en

- Diagnostic
- Externalisation
- Professionnalisation



Antoine MALARTRE - Consultant

04 79 54 36 87 - 06 16 28 01 95 - a.malartre@tremplin-mv.fr - www.tremplin-mv.fr

TREMPLEIN Marketing-Vente - Savoie Hexapole, bâtiment Créalys - Rue Louis Armand - 73420 Méry