

DIRECTION COMMERCIALE



EN PRESTATION DE SERVICES

Le service de **Direction Commerciale Externalisée** de mondirecteurcommercial permet aux Dirigeants de PME, PMI et TPE de faire bénéficier leur entreprise de **l'expertise et expérience métier d'un Directeur Commercial Expérimenté de manière flexible pour un investissement très abordable.**

Sa mission peut être organisée sur la semaine entière ou sur un nombre de jours défini à l'avance en fonction de votre situation commerciale, vos objectifs et des tâches à réaliser pour les atteindre.

Votre Directeur Commercial Externalisé **vous accompagne le temps nécessaire selon vos besoins** (plusieurs semaines, plusieurs mois). Il est possible de faire appel à ses services tout au long de la vie de votre PME.

Systématiquement, votre Directeur Commercial débutera sa mission en effectuant un diagnostic de votre situation commerciale. Ses conclusions permettront de valider vos objectifs commerciaux à atteindre, les stratégies commerciales et marketing à suivre et le Plan d'Action Commercial à mettre en place et exécuter.

Le Plan d'Action Commercial est orienté à **obtenir des résultats très rapidement** et sera sous la responsabilité du Directeur Commercial Externalisé ; il l'exécutera avec les collaborateurs de l'entreprise.

Que ce soit pour une structuration et amélioration des performances de votre unité commerciale ou pour un projet commercial particulier, **notre service de Direction Commerciale Externalisée peut répondre à vos besoins de développement.**

CONTACTEZ NOUS:

Marseille: +33(0)4 65 01 07 12

Toulouse: +33(0)5 82 95 60 13

Paris: +33(0)1 83 62 26 73

mondirecteurcommercial est un service de Marketeon SAS au capital de 3 000 euros spécialisée dans la Direction et le Développement Commercial des TPE, PME et PMI.

SIRET: 802 835 835 00017 - NAF: 7022Z

Siège: social: 15, Chemin de la Crabe - 31300 TOULOUSE

DIAGNOSTIC DE LA SITUATION ET ORGANISATION COMMERCIALE:

Analyse de l'environnement commercial de votre entreprise

Analyse de votre offre produits/services

Analyse du chiffre d'affaires et de la clientèle

Analyse du territoire de vente

Analyse de l'activité de la force commerciale

Analyse des activités marketing

Synthèse du diagnostic

DEFINITION DE VOS OBJECTIFS:

Objectifs commerciaux

Objectifs marketing

LES STRATEGIES COMMERCIALES:

Stratégie globale de l'entreprise

Stratégies commerciales et marketing

LE PLAN D'ACTION DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL: DEFINITION, EXECUTION

Actions sur le positionnement de l'entreprise

Actions concernant les clients et prospects

Actions concernant les produits et services

Actions sur la politique commerciale

Actions sur les prix

Actions sur la distribution

Actions sur la communication et promotion

Actions concernant la force de vente

« Je considère que le service de Direction Commerciale externalisée proposé par mondirecteurcommercial.com est abordable et efficace... je recommande son utilisation »

Dirigeant PME secteur Industrie et Recyclage