

Management Commercial

Consultant : *Guy Catel*

Domaine d'activité : *Médical*

Mission : *Prendre contact et développer commercialement 11 clients Européens et 3 Indiens*

Objectifs : *Augmenter le chiffre d'affaires et pérenniser l'entreprise*

Descriptif :

- *détermination de l'offre au client (produits, prix, marge)*
- *documentation promotionnelle (société, produits, échantillons)*
- *recherche des clients potentiels*
- *prise de contact*
- *mise en place du processus de vente*
- *envoi d'échantillons*
- *vente préliminaire et validation*
- *mise en place des forecast (plans prévisionnels)*
- *ventes régulières*
- *suivi général*

Durée : *Paiement à la commission*

Résultats : *Les 14 clients sont touchés en 2 mois, les premières ventes prennent place en 3 mois. Les relations*