

SALES & MARKETING

Savoir-faire

- Analyser les tendances / Benchmarking
- Exploiter la connaissance client
- Transformer l'expérience client
- Digitaliser les processus commerciaux
- Innover dans les pratiques managériales
- Piloter les programmes de transformation



Missions

- Veille concurrentielle
- Définition de stratégie d'offre de services B2B
- Définition d'organisation dédiée « Parcours client »
- Re-engineering de processus Back-Office commerciaux
- Conception et organisation d'un événement « Market Place » de partage de bonnes pratiques
- Conception et déploiement de dispositif d'écoute client
- Conception d'outil digital de pilotage de la performance Sales & Marketing
- Construction de référentiels métiers Sales & Marketing et d'outil digital d'évaluation de la maturité
- Digitalisation de processus métiers (Cartographie, Visualisation & analyse des moyens commerciaux)
- Benchmark d'organisations commerciales & des réseaux de distribution B2B
- Animations d'ateliers de vision expérience client
- Déploiement de stratégie d'offre Services Connectés