

Les missions de développement commercial ont pour objectif principal de créer, développer, consolider et stabiliser une nouvelle clientèle.

Pour chaque mission, nous déterminons, **avec vous**, les **spécifications** qui répondent à **vos objectifs** de développement commercial. Les spécifications précisent le **contenu**, le **périmètre**, la **durée**, le **rythme** et le **reporting** de la mission.

## Orientations de la mission

### Prise en compte des spécificités industrielles de votre entreprise

Votre métier et votre savoir-faire particulier, vos produits à valoriser

L'organisation interne, les ressources humaines

Le parc machines, les équipements et outillages spécifiques

L'intégration et/ou les partenaires externes, co-design, finitions, assemblage...

Les clients actuels à exclure de la mission, ou les clients à approcher avec prudence

Les clients éventuels de vos clients / les anciens clients à re-contacter

Les commandes, les marchés, long terme / ordres ponctuels

La charge des machines, en tenant compte de vos investissements futurs planifiés

### Définition des priorités

Les secteurs industriels, les catégories de clientèles ciblées, les clients actuels en vue de densifier les périmètres géographiques pour réduire les coûts logistiques

Les types de commandes recherchées selon les parcs de machines et leurs capacités

Commandes cadencées ou ponctuelles

Volumes optimums par livraison

Préférences des matières premières / matières à éviter éventuellement

Pièces à fortes valeurs ajoutées, ensembles montés, co-design éventuel, ...

Spectres dimensionnels, volumes optimums / dimensions maxi

### Approche directe du marché

Sélection des prospects ciblés, construction et mise à jour d'une base de données

Prises de rendez vous et visites des prospects

Recherche le plus en amont possible de consultations concrètes

Suivi des offres effectuées et des premières commandes

### Durée et rythme

La durée est déterminée d'un commun accord en début de mission, elle est révisée à l'issue d'une période initiale de 1 à 3 mois, elle peut être reconductible.

Le rythme peut être adapté en cours de mission, en augmentant ou en réduisant le nombre de jour.

## Reporting de la mission

Pour une bonne exécution de la mission, nous devons échanger réciproquement, « au fil de l'eau », toutes les informations utiles, en particulier pour les demandes de prix obtenues auprès des prospects ou clients, et pour les offres effectuées.

### Rapports intermédiaires

A la fin des périodes convenues entre nous, Sylevra produira des rapports intermédiaires en ligne avec les orientations convenues pour la mission.

Les rapports contiennent les éléments suivants :

Les informations qui servent de base de départ à la mission

- La désignation des sites industriels ciblés pour les contacts directs initiaux.

  - Groupes industriels d'appartenance.

  - Spécialisation connue du site industriel avant la 1ère visite.

- L'identité, les coordonnées des interlocuteurs et le contenu synthétique des premiers entretiens lors des prises de rendez-vous.

Les informations obtenues durant la conduite de la mission

- L'identité des sociétés avec lesquels des entretiens et/ou des visites, plus approfondis sont programmés et conduits.

- L'identité, les coordonnées des interlocuteurs rencontrés durant les visites.

- Les spécialisations identifiées après visite, les productions effectives.

- Le contenu synthétique des visites dédiées à la société :

  - Le contenu des entretiens, sur la base des orientations de la mission.

  - Les besoins exprimés par les interlocuteurs en fonction de leurs propres compétences respectives, bureaux d'études, centres de design, services achats, techniques / qualité / etc.

  - Les besoins identifiés mais non exprimés spontanément (s'il y en a).

  - Les fournisseurs « déjà en place », *lorsque les prospects acceptent de les communiquer.*

  - Les conditions des concurrents, *lorsque les prospects acceptent de les communiquer.*

### Rapport récapitulatif de fin de mission

Ce rapport récapitulatif sera établi par Sylevra pour synthétiser les résultats obtenus. Il comprendra le regroupement des informations échangées durant la mission, dans une base de données au format Excel.xls, en particulier les éléments suivants :

Une synthèse globale dans le cadre des orientations de la mission

- Les volumes d'activités, offres, commandes, perspectives potentielles

- La situation dans les marchés ciblés, par segments de marchés

- La concurrence, forces et faiblesses

- Une analyse du positionnement de l'offre et des produits de la société.

- Une présentation des évolutions prévisibles sur le marché français

- Les recommandations suggérées pour permettre votre développement et pérenniser les acquis.

pour stimuler et accompagner le développement commercial