

Type de mission	<b>DIRECTION DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL France et Export</b>
Durée de la mission	<b>15 mois (3 jours/semaine)</b>
Type d'entreprise	Fabricant Energie portable et rechargeable (accus, chargeurs, piles primaires, torches)
Problématique soulevée	L'entreprise doit remplacer sous 15 jours son commercial Grands Comptes partant en congés maternité et en charge de clients sensibles dans la grande distribution. L'entreprise rencontre aussi des difficultés relationnelles avec son Responsable Export
Les attentes du client	Renégocier et reconduire les contrats annuels (groupe Casino et HDM : Boulanger, Euronics) Développer de nouveaux segments de marché, y compris les Centrales d'achat européennes Insuffler aux commerciaux des méthodes de travail, les aider à s'organiser Reprendre et développer les clients à l'Export en cas de défaillance du Responsable Export.
Le diagnostic	Equipe démotivée à la suite d'un plan de licenciement, manque de suivi des clients avec des dysfonctionnements importants au niveau des conditions contractuelles, tarifaires. Segments de clients entiers non prospectés
les actions menées	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Etat des lieux sous forme d'audit suivi d'un plan d'actions de développement</li> <li>➤ Prospection et négociations en France et à l'étranger auprès des Centrales d'achat françaises et internationales</li> <li>➤ Direction export pendant 8 mois avec nouveaux contrats avec Hongrie, Pays-Bas, Russie</li> <li>➤ Recentrage de l'offre marketing avec élargissement des gammes de produits et réorientation sur les services apportés aux clients</li> <li>➤ Rééquilibrage de la politique tarifaire, application de méthodes et d'outils de CRM</li> <li>➤ Rôle de formateur auprès des commerciaux grands comptes</li> <li>➤</li> </ul>
Résultats Obtenus	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Développements du CA obtenus à la fois chez les clients existants et nouveaux CA+6%</b></li> <li>➤ <b>Obtention de nouveaux clients au travers de nouveaux appels d'offres y compris européens (AO de 18M€)</b></li> <li>➤ <b>Réorientation du client au cœur du système auprès de divers services</b></li> <li>➤ <b>Mise en place de process d'automatisation auprès de grands clients (EDI, stock avancé, produits en MDD)</b></li> <li>➤ <b>Mission de Grands Comptes et de la Direction Export réussie avant recrutements</b></li> <li>➤</li> </ul>
Mission réalisée par :	<p><b>Nicole LAFRASSE-van den Assem- Emerod</b>  <b>Responsable du Développement France et Export</b>  <i>Maitrise de psychologie-3<sup>e</sup> Cycle international ISG-Trilingue Français, Anglais, Néerlandais</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Marketing International-Moulinex, Grands Comptes, Responsable du Département Grands Comptes Belgique puis Responsable Division Internationale chez Office Dépôt.</li> <li>➤ Chef de Marché gamme Agrafage-Acco (Fortune Brands), Responsable Export-La Couronne (Tompla)</li> <li>➤ Depuis 2007 dirige Emerod/EXPERTS in EUROPE et conduit différentes missions de Management de réseaux et de Développements pour des Entreprises Etrangères et Françaises dans des domaines divers (Loisirs créatifs, ENR, Joaillerie)</li> </ul>