

Force de vente supplétive





<u>VIRAGE CONSEIL : PRÉSENTATION</u>	3
<u>LA FORCE DE VENTE SUPPLÉTIVE VIRAGE CONSEIL</u>	6
<u>NOTRE MÉTHODE</u>	8



Virage Conseil : présentation

Nos métiers



➤ **Force de vente supplétive**

Créé en 1993, Virage Conseil est spécialiste de la force de vente supplétive, notre premier métier.

➤ **Télémarketing**

Afin de répondre aux demandes de nos clients et d'enrichir notre offre de services, nous avons créé en 2001 une plate-forme de marketing téléphonique qui vous permet d'optimiser votre prospection et de bénéficier du soutien de spécialistes de la relation client.

➤ **Animation commerciale**

Grâce à son expérience de la relation commerciale, Virage Conseil met à votre disposition des équipes d'animateurs commerciaux, d'hôtes et hôtesse, formés à vos produits et aux spécificités de votre entreprise, en GMS mais aussi auprès des industriels, afin de vous permettre d'optimiser vos actions de communication et de promotion.

➤ **Recrutement**

13 ans d'expérience et un partenariat avec des consultants spécialisés, nous permettent aujourd'hui d'appliquer nos méthodes de sélection à l'ensemble des fonctions commerciales, ventes et marketing.

➤ **Formation**

Rompue aux techniques de formation de commerciaux, nous vous proposons des modules sur mesure pour optimiser vos ressources humaines.

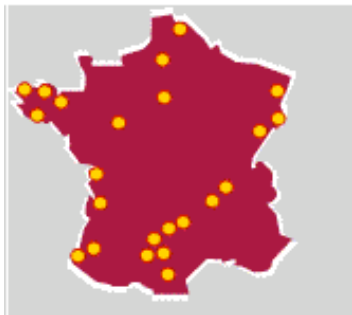
➤ **Audit et études marketing**

La démarche de virage conseil s'appuie sur une équipe de professionnels pluridisciplinaire, à l'écoute de vos besoins pour vous conseiller et vous apporter leur expertise afin de concrétiser vos projets. Nous réalisons vos études d'opportunités, de satisfaction clients ou des "enquêtes mystères".



La société

La société compte aujourd'hui plus de 100 personnes réparties sur le territoire. Nous disposons d'équipes mobiles sur une trentaine de grandes villes françaises. Un management souple et efficace, la formation permanente de nos collaborateurs et leur motivation nous permet de concilier fiabilité et flexibilité. Notre structure, dont le siège est implanté en plein coeur du centre-ville de Lorient (56), a su conserver la dimension d'une cellule à taille humaine et l'efficacité d'un service de proximité.



De solides références

Virage Conseil est partenaire de plus d'une trentaine d'organes de presse et notamment des plus grands quotidiens régionaux et développe aujourd'hui ses prestations pour l'industrie, la grande distribution, l'agroalimentaire... Cette implantation nous a permis de développer notre notoriété et notre chiffre d'affaires en constante augmentation chaque année (+ 30 %).

La garantie Virage Conseil

- 13 ans d'expérience opérationnelle
- Des consultants dédiés spécialisés dans chacun de nos domaines d'intervention
- Une maîtrise des techniques de vente

Mais aussi...

- Un gain de temps important
- Un faible coût
- Une garantie de résultat
- Un partenariat sur le long terme



Ils nous font confiance ...





La force de vente supplétive Virage Conseil

Couramment utilisée par les entreprises en matière d'informatique ou de comptabilité, l'externalisation s'étend à la fonction commerciale avec un succès grandissant.

Que ce soit pour renforcer votre équipe commerciale, tester un nouveau produit, une zone géographique, développer vos parts de marché ou stimuler vos ressources humaines en interne, l'externalisation de votre force de vente vous permet de minimiser vos risques et d'accroître vos résultats.

Votre force de vente doit être adaptée à vos exigences, posséder les compétences techniques requises pour intégrer la fonction, mais aussi adhérer à vos produits et valeurs.

Quel directeur commercial n'a jamais rêvé d'une force de vente motivée, flexible et qui s'adapte constamment aux évolutions du marché et de la demande ?

L'expérience opérationnelle de Virage Conseil, notre maîtrise du management et la flexibilité de notre structure nous permettent de vous proposer des solutions sur mesure pour gérer efficacement votre problématique de gestion de votre force de vente.

1) Prospection avec prise de rendez-vous

La prospection est une étape clé de la croissance commerciale de votre entreprise. Vos commerciaux sur le terrain n'ont pas toujours le temps de prendre en charge cette étape de la relation commerciale. Il est également important d'exploiter efficacement vos fichiers de prospects.

Faire appel à Virage Conseil va vous permettre de profiter de l'expérience de notre cabinet et de nos méthodes de prospection éprouvées. Les équipes commerciales que nous recrutons pour votre société sont formées à un argumentaire téléphonique afin d'obtenir des rendez-vous qualifiés.

Nous mettons également à votre disposition une plateforme télémarketing. Nos téléconseillers se chargent de prospecter, de prendre les rendez-vous de vos commerciaux et d'établir leur planning.



II) Renforcement de votre force de vente

Un besoin ponctuel sur une opération exceptionnelle? Vous souhaitez que votre entreprise soit mieux représentée sur le territoire?

Selon vos besoins, Virage Conseil se propose de renforcer votre équipe commerciale en recrutant les vendeurs performants qui vous permettront d'optimiser votre activité.

Nos équipes viennent ainsi compléter vos équipes internes.

Pour tester un nouveau produit, les commerciaux Virage Conseil valident son accueil sur le marché.

Pour optimiser votre présence géographique, nous pouvons mettre en place des équipes de commerciaux sur tout le territoire.

III) Externalisation complète de votre force de vente

Vous souhaitez externaliser la gestion de votre force de vente.

Nous prenons en charge l'ensemble des étapes du processus: sélection, recrutement, formation, management, suivi des résultats et coaching.

La force de vente externalisée a de nombreux avantages : vous ne gérez pas vos équipes de commerciaux, nous nous chargeons de tout. Votre société est représentée sur les zones géographiques que vous désirez, et sont managées par des animateurs des ventes présents sur tout le territoire. Les commerciaux sont formés à l'image et à la culture de votre entreprise. Nous recrutons pour le compte de votre société les talents, et nous les fidélisons.

Les commerciaux vendant vos produits sont salariés de Virage Conseil

IV) Animation commerciale

Grâce à son expérience de la relation commerciale, Virage Conseil met à votre disposition des équipes d'animateurs commerciaux, d'hôtes et hôtesse, formés à vos produits et aux spécificités de votre entreprise, en GMS mais aussi auprès des industriels, afin de vous permettre d'optimiser vos actions de communication et de promotion.



Notre méthode

I) Diagnostic

Votre société a des besoins particuliers selon son secteur d'activité et son marché.

Nous établissons ensemble, les objectifs à atteindre, en prenant en compte chaque facteur essentiel pour votre réussite commerciale: vos méthodes de travail, la performance de vos équipes, les compétences technico-commerciales requises...Nous vous accompagnons dans la construction de votre stratégie commerciale, et mettons en œuvre les actions commerciales concrètes.

Notre expérience de la force de vente supplétive depuis 13 ans nous permet de vous aider à établir ces axes de réflexion sur lesquels nous baserons la suite de notre travail.

II) Sélection et recrutement adaptés

Virage Conseil dispose à l'heure actuelle d'un vivier de CV et de candidats disponibles immédiatement, pour répondre à vos besoins.

Virage Conseil a mis en place un partenariat avec de nombreux sites Internet de recrutement de commerciaux, garantissant un nombre de candidatures important.

Nous nous chargeons de l'ensemble du processus de recrutement des équipes commerciales : rédaction et la publication de l'annonce sur les supports adaptés, entretiens individuels et collectifs basés sur un guide d'entretien et une grille d'évaluation...

Les recruteurs Virage Conseil sont aguerris aux techniques de recrutement, notre société étant également cabinet de recrutement spécialiste de la fonction commerciale.



III) Formation opérationnelle de nos équipes

Notre cabinet dispose d'un centre de formation dédié aux équipes de vente en place dans toute la France.

Nous mettons à votre disposition des formateurs qualifiés, proposant des formations sur-mesure et vous garantissant un résultat à la hauteur de vos attentes. Vos collaborateurs sont formés sur tout le territoire ou dans le centre de formation de Virage Conseil basé à Lorient.

Nous proposons des formations aux techniques de vente (gestion de la relation client téléphonique, renforcer son efficacité commerciale...) et des formations management (manager et animer son équipe, gestion du temps, conduite de réunion...).

IV) Méthodes de prospection éprouvées

Fort de son expérience au service du marketing opérationnel et de la force de vente de plus de 13 ans, notre cabinet vous garantit l'efficacité des méthodes de prospection transmises à vos équipes.

Nous construisons un argumentaire de vente adapté à vos produits et mettons en œuvre un plan d'action adapté.

Les commerciaux prennent leur rendez-vous ou délègue ce processus à notre plateforme téléphonique.

Chez Virage Conseil, nous gardons à l'esprit que le premier contact avec le prospect est le plus important.



V) Management et coaching ajustés:

Afin de vous garantir une gestion optimale des équipes de vente, nous assurons un suivi régulier et permanent. Le suivi constant des performances de nos commerciaux et des résultats qu'ils obtiennent nous permet d'adapter notre coaching en conséquence.

Les managers commerciaux répartis sur tout le territoire communique quotidiennement au siège les résultats de leurs équipes.

L'organisation de réunions commerciales régulières permet également de mettre en lumière les meilleures méthodes de vente, de les faire partager, et de récompenser les meilleurs commerciaux. Nous adaptons ensuite la formation continue de nos commerciaux en conséquence.

Enfin, une bonne intégration dans les équipes commerciales est à la base de la motivation des commerciaux, et fait partie de la mission que se fixe Virage Conseil.