

# VIRAGE CONSEIL : LA CULTURE DU RÉSULTAT !

CRÉE À QUIMPER EN 1993, INSTALLÉE À LORIENT, NANTES ET PARIS DEPUIS 2001, LA SOCIÉTÉ VIRAGE CONSEIL SPÉCIALISTE DU DÉVELOPPEMENT DES VENTES ET DE LA RELATION CLIENT, NE CESSE D'ACCROÎTRE SES COMPÉTENCES ET OFFRES DE SERVICE AUPRÈS DE SES CLIENTS POUR OPTIMISER LEURS RÉSULTATS.



Olivier ROME, PDG



Gagner en flexibilité et en performance, optimiser la couverture d'un réseau de distribution, développer ses parts de marché, l'externalisation de la force de vente est une méthode reconnue qui a fait ses preuves chez Virage Conseil. Grâce à l'ensemble de ses compétences, et sa parfaite connaissance du terrain, Virage Conseil est à même d'organiser une force de vente efficace en 6 semaines en totale adéquation avec les besoins de son client. Une réactivité et une adaptabilité qui font son succès.

## Cinq pôles d'activités

Grâce à ses cinq pôles d'activités : sa force de vente supplétive de 250 commerciaux, son centre de télémarketing intégré, son centre de formation spécialisé dans le management et les techniques de vente, et sa toute nouvelle équipe dédiée à l'animation commerciale ciblée B to C et son pôle événementiel ; Virage Conseil met à la disposition de ses clients tous les outils indispensables pour construire avec eux une stratégie efficace pour le développement de leurs parts de marché. «Nous proposons à nos clients un faisceau de compétences complémentaires conçu pour optimiser leurs résultats, sans risques» explique Olivier Rome le PDG de Virage Conseil.

## Nouveau fer de lance

Après avoir obtenu la confiance de la majorité des titres de la Presse Quotidienne Régionale en France, Virage Conseil développe son expertise dans la force de vente externalisée en réseau GMS notamment en agroalimentaire. Afin de piloter les indicateurs de performance, Virage Conseil s'est dotée d'un logiciel de reporting, la «VBOX», spécifique à l'activité des commerciaux, lui permettant d'analyser et de manager ses équipes de vente. «Nos clients disposent ainsi d'une parfaite visibilité de l'activité terrain et d'informations utiles dans leurs négociations en centrale» précise Hervé Pons, directeur des opérations. A la demande de ses clients de l'industrie Agroalimentaire, Virage Conseil se lance aujourd'hui sur une nouvelle facette des métiers de la vente, «l'animation commerciale» directement orientée vers les consommateurs. Cette activité consiste à réaliser des dégustations produits, à faire découvrir une marque et ses produits en point de vente ou sur les zones de chalandise, pour au final déclencher l'acte d'achat.

Spécialement formées aux bénéfiques produits, les animatrices Virage Conseil interviennent sur toutes les enseignes en France. L'objectif sur 3 ans est d'atteindre 40 000 animations par an. Quant à la force de vente BTB, les résultats 2011 sont prometteurs, ainsi, la société Altho (marque Bret's), spécialiste du segment des chips aromatisées, affiche une hausse de 12%

de son CA sur un marché à + 3%, après avoir externalisé sa force de vente GMS à Virage Conseil depuis 3 ans déjà.

## Solution Télémarketing

Parallèlement à la force de vente terrain, Virage Conseil a mis en place un centre de télémarketing constitué de 40 positions d'appel au sein de son siège social, à Lorient. «En terme de stratégie commerciale, coupler les actions des commerciaux terrain, externalisés ou non, à des actions de phoning pour la prise de rendez-vous, permet d'optimiser la prospection», explique Hervé Pons. Ces vendeurs «assis» s'adaptent à toutes demandes en émission ou en réception d'appels. Ils peuvent également envoyer des propositions commerciales et des devis par e-mail... Ce service à la pointe des innovations, bénéficie d'un logiciel spécifique Hermès Pro, pour une réactivité et des performances accrues.

## Centre de formation

Conscient que la formation est une nécessité pour la dynamique d'une entreprise et pour améliorer les motivations et la productivité des équipes, Virage Conseil propose par le biais de son centre de formation intégré ARAMIS, basé à Nantes, une offre de formations commerciales et managériales «sur mesure», capable de répondre exactement aux attentes et aux besoins de chaque client dans le secteur privé et public.

**VIRAGE CONSEIL**

**Activité :** Force de vente externalisée, Télémarketing, Animation/ Événementiel, Formation

**Effectif :** 250

commercial@virageconseil.com

Tél. : 02 97 64 37 18

www.virageconseil.com