

Newsletter GPOMag du 22 décembre 2015

## LA DIRECTION COMMERCIALE PARTAGÉE, UNE VRAIE SOLUTION POUR LES PME !

**L'externalisation des services est une pratique en plein développement car toutes les entreprises ont de plus en plus besoin de souplesse, de réactivité, de ressources et de compétences pour assurer leur croissance.**

Les objectifs commerciaux reposent souvent sur 2 axes principaux :

- le développement du chiffre d'affaires,
- l'amélioration des marges.

C'est bien sûr important, mais la vraie question repose surtout sur l'augmentation de la performance commerciale et l'optimisation du retour sur investissement commercial.

Pour obtenir de tels résultats, il faut répondre à des questions variées telles que les moyens, les outils ou encore les méthodes à mettre en œuvre.

Ce modèle d'emploi innovant répond aux attentes des TPE, PME/PMI de nos territoires car le développement commercial en est une priorité pour 85 % d'entre elles.

Mais une très grande majorité des dirigeants déclarent manquer de temps, de compétences ou de moyens pour l'assurer.

### **Cet enjeu est pourtant stratégique !**

Diagnostiquer, analyser et trouver des solutions et les mettre en œuvre durablement avec les plans d'actions et les ressources adaptées, sont essentielles à la croissance de la performance de nos entreprises.

Par ailleurs, la Direction Commerciale en temps partagé devient une véritable solution alternative à l'emploi traditionnel (CDD/CDI) et surtout une véritable ressource de transition pour les entreprises.

## Mais qu'est-ce qu'un Directeur Commercial & Marketing en temps partagé ?

C'est un expert opérationnel (donc réellement participatif) en analyse, organisation, outils, management et développement commercial.

Et cela répond à de nombreuses problématiques :

- **Le recrutement**, car il est très difficile de recruter un Directeur Commercial d'expérience pour les PME, car il y a peu de candidats...qui préfère les grandes entreprises et groupe, pour leurs divers avantages...
- **Le contrat de travail et ses risques** d'engagement et potentiellement financiers (ces renforts s'organisent autour d'un contrat de prestation de service à durée déterminée).
- **La charge de travail** qui n'est pas suffisante pour justifier d'un temps plein dans des entreprises de moins de 70/80 personnes.
- **Le budget**, car un « Dir Co » compétent de PME, « coûte » près de 200 K€ / an à l'entreprise (toutes charges comprises).

Et enfin, les Dirigeants d'Entreprises n'ont pas à « **partager le pouvoir** » avec un collaborateur important et stratégique, sans compter qu'il profite, en contrepartie, d'une écoute et d'échanges privilégiés dans la solitude qui souvent les animes.

### Une intervention « sur mesure » !

La Direction Commerciale partagée, permet donc, de mettre en œuvre les expertises et les compétences nécessaires au développement commercial avec des interventions « à la carte » (*d'1/2 journée à 2 jours / semaine*), selon les besoins immédiats ou durables des entreprises.

C'est la prise en charge opérationnelle du plan d'actions convenu entre le client et le prestataire qui en assure son pilotage.

Le seul objectif, apporter des solutions et des réponses adaptées dans le cadre des 5 grandes familles de compétences nécessaires :

- **STRATÉGIE** et **POSITIONNEMENT**, parce qu'une stratégie claire, précise et programmée en assure sa réussite.
- **L'ORGANISATION COMMERCIALE**, afin de faire mieux avec des moyens optimisés
- **LE MANAGEMENT**, c'est former, stimuler et piloter les compétences de chacun au profit de l'entreprise
- **PILOTER** ses **RÉSULTATS**, c'est anticiper ses actions, s'assurer de lisibilité et en mesurer les performances
- Des **OUTILS MARKETING PERTINENTS** et **QUALITATIFS**, pour vendre mieux et plus.

Les bénéfices portent directement sur la performance commerciale, mais aussi sur l'organisation, les outils de pilotage et de communication, la fidélisation des équipes ou encore la notoriété de l'entreprise, avec conséquences directes sur le chiffre d'affaire et les marges.

Le partage du temps et la mutualisation des compétences permettent d'inscrire ce partenariat dans la durée afin de garantir les résultats à court, mais surtout à long terme.

La Direction Commerciale et Marketing partagée, ce sont des hommes d'expériences pour des budgets maîtrisés, au service des PME et de leur développement.



## **Laurent VERVIN**

**Laurent VERVIN, Dirigeant DC Pilot Antilles Guyane**

J'ai choisi de créer mon entreprise et m'investir dans un nouveau modèle d'emploi « La Direction Commerciale Partagée », car il répond aux besoins et attentes des TPE/PME et du marché de l'emploi au sens large. Expert en développement commercial, j'ai acquis une solide expérience de gestion de projets et management auprès de nombreuses entreprises et dans des secteurs très variés. (*Industrie du Tourisme, Agence de publicité, Événementiel, Presse, Industrie Graphique, Marketing Sportif et sur l'International*). Je mets aujourd'hui mon expertise au service des entreprises des Antilles en proposant de mettre en œuvre dans les entreprises une expertise en développement commercial avec une intervention « à la carte ».