

Mes réalisations en développement des ventes



Contexte et enjeux

Désireuse de me confronter au « terrain » j'ai été amenée à développer le portefeuille de 180 clients pour FagorBrandt. Je faisais partie de l'équipe en charge de développer les ventes de produits encastrables, pour les marques Fagor Brandt et Sauter, sur le réseau indirect, en m'adressant à une clientèle diversifiée de grossistes, cuisinistes, et revendeurs indépendants.

Actions

En Amont : Analyse du portefeuille et établissement d'un plan de tournée efficace en fonction des potentiels, et de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. 4 à 5 visites/jour.

Préparation de RDV selon objectifs et priorités commerciales (Négociation de BFA / familles de produits / marques / nouveautés / opérations commerciales nationales ...).

En Aval : Découverte client : CA, réseau, meilleures ventes, équipe...

Point activité client : stocks, rotations par famille de produit, principaux clients, magasins en propres ...

Présentation des produits par marque (nouveautés, meilleures rotations ...).

Adéquation du stock ou du linéaire selon référencement et des rotations.

Négociation de BFA, de volumes et de prix.

Mise en place d'opérations commerciales nationales ou régionales.

Suivi des opérations en cours.

Aide à la revente (catalogues, visuels, formations des commerciaux et vendeurs, mise en place de challenges, visites usines, portes ouvertes, salons...)

Nouvelle prise de RDV

Résultats

Evolution du marché français du gros électroménager en 2009 en valeur:

- - 2,2 % (source GIFAM)

Année 2009	objectif	réalisation	progression
VOL	27198	28179	1,04
CA	6381917	6586508	1,03

Evolution du marché français du gros électroménager en 2010 en valeur:

- + 1,5 % (source GIFAM)

Année 2010	objectif	réalisation	progression
VOL	27108	27803	1,03
CA	6331538	6561488	1,04
Année 2010	A-1	Réalisation	Progression
CA	6298272	6561488	1,04

Compétences

SAVOIR FAIRE

- Négociation
- Détection des besoins et des opportunités
- Gestion des litiges
- Gestion du stress

SAVOIR

- Connaissance des marchés et des produits
- Connaissances économiques et marketing
- Gestion des priorités
- Réactivité

SAVOIR ETRE

- Diplomatie
- Curiosité
- Autonomie
- Ecoute
- Communication
- Sens de l'analyse
- Organisation
- Réactivité
- disponibilité