

# Prenez le cap

de l'externalisation commerciale



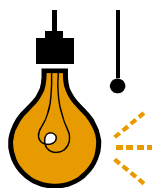
**Matthieu VACAVANT**  
**CAPdéveloppements**

L'international  
26, rue du Maréchal FOCH  
03200 VICHY  
SIRET : 513 465 096 000 16  
APE : 7042Z

Dispense d'immatriculation en application de l'article L. 123-1-1 du Code de commerce.

Tél. : 04 70 99 10 60

Port. : 06 04 03 96 61



Totale ou supplétive, l'externalisation commerciale consiste à confier le management et/ou la gestion d'une équipe de vente ou d'un réseau, la représentation commerciale, la formation à un prestataire.

Dans un tel contexte, les entreprises sont de moins en moins frileuses à envisager cette formule qui comporte de nombreux avantages...**pourquoi pas la vôtre ?**

## ZOOM sur 3 bonnes raisons d'externaliser :

### La flexibilité & la souplesse :

Lancer un nouveau produit, redresser le C.A., accompagner et former de nouveaux collaborateurs, conduire le développement commercial d'un réseau en s'assurant de la bonne transmission de la politique d'entreprise, pallier l'absence d'un cadre et le remplacer temporairement etc., autant de situations auxquelles répond l'externalisation, à condition de sélectionner le prestataire en fonction de son champ de compétences mobilisables.

### L'avantage financier :

Le second avantage est d'ordre financier: en confiant tout ou partie de sa force de vente à un spécialiste, l'entreprise est souvent gagnante. Elle ne se préoccupe plus de trouver, recruter, gérer et rémunérer.

Elle peut ainsi réduire ses coûts fixes et investir dans du matériel, des opérations marketing, en recherche et développement, de formation, etc.

### Un démarrage rapide de qualité :

Le savoir-faire et l'expérience du prestataire en matière de relations commerciales variées, recrutement de commerciaux, de management, de montée en compétences, de fidélisation des équipes de vente, garantissent de bonnes performances dès le démarrage de la mission.

Cette immédiateté assure à l'entreprise une couverture massive et rapide de son marché tout en optimisant le temps d'intervention.

Retrouvez-nous sur le Web!  
Visitez le site :  
[www.capdeveloppements.com](http://www.capdeveloppements.com)

### A propos,

En ces périodes de ralentissement économique, les entreprises doivent faire face à une concurrence accrue, une baisse des marchés, des pertes de chiffre d'affaires, etc. : vendre est difficile. En parallèle, l'heure est à la compression des coûts, à l'optimisation des investissements et à la minimisation des risques financiers, RH et sociaux.

Pourtant, c'est aussi en ces périodes qu'il faut savoir déployer des dispositifs de vente puissants pour surmonter ces difficultés, entretenir une pression commerciale forte, conforter sa position sur le marché et préparer la sortie de crise.

### L'externalisation commerciale en chiffres :

86 % des entreprises recourent à l'externalisation en général.  
46 % externalisent plus spécifiquement leur force de vente. Parmi ces sociétés, les trois quarts déclarent se concentrer sur les métiers de l'animation. Mais 40 % se concentrent également sur les métiers de la force de vente, 30 % sur les opérations de visite mystère et une sur cinq, sur le merchandising.

Source: baromètre Cubes/Daytona 2007

### Vous aider et vous accompagner pour développer votre productivité commerciale :

Nous réalisons une analyse détaillée du fonctionnement et du positionnement sur son marché de votre entreprise afin de déterminer les actions futures à mener :

- Externalisation complète ou supplétive de l'animation, la gestion, de votre équipe, votre force de vente, votre réseau sans avoir à créer une embauche pour un poste identique ; Directeur commercial ou des ventes, Animateur-Développeur Réseau ... et ce, quelque soit la durée.
- Représentation commerciale de votre entreprise : prise en charge de vos RDV clients ou fournisseurs pour développer ou renforcer votre impact commercial. Confier cette démarche à un professionnel de la vente possédant une expertise de plus de 19 années dans les relations commerciales en BtoC, BtoB de la TPE jusqu'aux grands comptes, renforcera votre image auprès de vos clients et vous fera gagner, ou conserver une réelle avance concurrentielle.
- Formation en développement commercial, techniques de vente, management, etc.
- Coaching
- Conseils en organisation commerciale, assistance au recrutement, etc.

