

# ÉTUDE DE CAS :

*Direction  
commerciale*

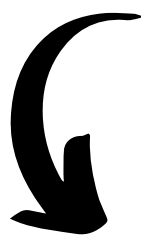
*Concept To*  
**SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

Secteur : agro-alimentaire

Le contexte

Notre client est spécialisé dans la **fabrication** et la **distribution** de **boissons** au travers d'un **cahier des charges** précis centré autour de l'**artisanat**, du **bio** et du **circuit-court**.  
L'entreprise existe depuis **7 ans** et emploie une **dizaine de collaborateurs**.



Les enjeux

Lorsque nous rencontrons notre client, celui-ci souhaite **accélérer la croissance en vente directe**, le **réseau en grande distribution** étant **déjà en développement**.  
Néanmoins, l'entreprise **ne dispose pas** des **compétences commerciales en interne** pour **développer** et **suivre efficacement** le **portefeuille client** sur

cette division.

D'autres projets d'élargissement du catalogue  
sont également en **réflexion**.

*Notre  
intervention :*

Notre première intervention a été  
constituée par un **diagnostic  
complet** ainsi que la  
**construction de la stratégie de  
distribution**. Nous avons  
**préconisé** à l'entreprise de **construire un  
service commercial dédié** en recrutant des  
**ressources internes**.

Notre client nous a ensuite missionné pour  
**accompagner le recrutement** et nous a  
**positionné en direction commerciale** pour  
**accompagner le déploiement du service**, la  
**formation des équipes**, l'**accompagnement  
quotidien** et le **suivi des résultats**.



*Les résultats :*

La construction du service commercial a permis à l'entreprise de **structurer son développement et ses actions commerciales** mais également à la **direction de se concentrer** sur le **développement d'autres projets.**

Après **un an** d'accompagnement, l'**activité globale de l'entreprise** a connu une **croissance de 20%** du chiffre d'affaires et **68% de progression sur le segment de clients** sur lequel nous avons travaillé.



**L'expérience vous tente ?**

[Parlons en](#)

# Concept To **SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

[www.concepttosuccess.com](http://www.concepttosuccess.com)