

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.

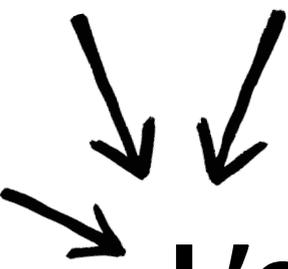
Notre client nous a ensuite missionné pour
accompagner le recrutement et nous a
positionné en direction commerciale pour
accompagner le déploiement du service, la
formation des équipes, l'**accompagnement
quotidien** et le **suivi des résultats**.



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