

BUSINESS PLANNING

Commercialisation

"BUSINESS DEVELOPPEMENT PARTAGE"

Une ressource Business Développer à temps partagé pour votre développement commercial BtoB avec les Grands Groupes, ETI, PME en France.

VOS ENJEUX

- Acquérir de nouveaux clients ETI/Grands Comptes.
- Tester votre offre auprès de grands comptes.
- Définir ou perfectionner votre plan d'action commercial.
- Booster votre chiffre d'affaires à court et moyen terme.

POUR QUI ?

- Startups/PME adhérentes du Pôle SCS.
- Avoir déjà un produit/service commercialisable en BtoB.

QUOI & LIVRABLE ?

- Définition des objectifs de l'entreprise et de son plan d'actions.
- Identification de prospects & détection de besoins → Liste de prospects.
- Qualification des opportunités → Organisation de rendez-vous.
- Point périodique → Suivi récapitulatif des contacts en cours, les opportunités.

VOS BENEFICES

- Générer des opportunités d'affaires.
- Être **conseillé et accompagné** sur le plan d'action commercial.
- Possibilité de **moduler le temps** alloué en fonction de vos besoins et de votre budget.

LES FORCES DE SCS POUR VOUS ACCOMPAGNER

- SCS a sélectionné les compétences et l'expérience de partenaires spécialisés **experts de la prospection en BtoB** auprès de grands comptes de tous secteurs.
- Négociation de conditions **préférentielles** d'accès au service des partenaires.

MODALITES & TARIF

- Tarif préférentiel sur l'offre du partenaire.
- Tarif en fonction de la prestation (niveau de temps partagé) + variable du CA généré.

VOS CONTACTS

Karine Degrenne
Chargée de Mission PME
Tél. : 06 48 72 22 91

Camille Tertrais
Chargée de Mission PME
Tél. : 06 13 89 35 04

Karine.degrenne@pole-scs.org : Camille.tertrais@pole-scs.org