

Commercialiser l'offre

Finalité

- Réaliser l'ensemble des actions nécessaires pour initier et conclure une affaire
- Vendre les solutions logiciels selon le plan d'objectifs annuels des commandes

Indicateurs

- Taux d'appels d'offres gagnés
- Nombre de lots gérés
- Nouvelles commandes sur les revenus récurrents
- Taux de litiges liés aux appels d'offres

Pilote

Directeur Commercial

Données d'entrée

- Stratégie d'entreprise, politique qualité, objectifs annuels, budget, stratégie commerciale marketing, stratégie produits, tarifs (diriger et piloter l'entreprise)
- Veille concurrentielle et technologique, actions événementielles, enquêtes, fiches produits, création de la valeur, webinars, fonctionnalités produits (marketer l'offre et communiquer)
- Exigences réglementaires (veille réglementaire)
- Opportunités identifiées, besoins de solutions (traiter les commandes de prestations)
- Appels d'offres, opportunités partenaires, demandes directes des clients, prospections (plateforme de veille, partenaires et réseau, clients, prospects)
- Versions livrables documentées (prévisionnel de développement, validation des engagements de vente (réaliser des logiciels))
- Synthèse des patchs (gérer le support des produits)
- Sollicitations clients / clubs utilisateurs (améliorer en continu)

Activités principales

- Etablir le plan commercial/ établir la prévision du CA à réaliser et commandes à signer
- Prospecter, promouvoir, détecter les besoins par une veille client
- Surveiller et répondre aux appels d'offres
- Suivre le compte commercial, e-thématique, réunion client par thème
- Prendre en compte les demandes clients
- Rédiger et valider la proposition commerciale ou le dossier de réponse
- Préparer l'offre, négocier si besoin, rédiger un contrat
- Réaliser le suivi de l'activité et des indicateurs

Données de sortie

- Plan d'actions commerciales, perspectives de ventes, réalisation de ventes (diriger et piloter l'entreprise)
- Signatures des projets clients, informations contextes clients (marketer l'offre et communiquer)
- Besoins clients non couverts, besoins du marché et des prospects, besoins clients spécifiques, évolutions technologiques (réaliser des logiciels)
- Engagements de vente (réaliser des logiciels / traiter les besoins de prestations)
- Propositions commerciales, informations produits, présentations commerciales (client / prospects)
- Commandes/ contrats, notifications / synthèses contextes clients, engagements et documents contractuels (traiter les besoins de prestations)
- Prix négoce (licences et matériels) (gérer les achats)
- Informations produits (partenaires)
- Eléments de réponse (améliorer en continu)