

# 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 de réussite aux appels d'offre
- Taux de commande de licences sur les solutions digitales
- Montant des commandes signées mensuel et cumulé / objectif
- Taux de réussite des offres : nombre d'affaires signées / nombre d'affaires traitées
- Rencontrer chaque client au moins une fois par an

## Pilote

Directeur Commercial

## Données d'entrée

- Stratégie d'entreprise, politique qualité, objectifs annuels, budget, stratégie marketing, tarifs (diriger et piloter l'entreprise)
- Veille concurrentielle et technologique, actions événementielles, enquête, fiches produit, argumentaire de vente, planning d'actions de lancement, fonctionnalités produits (marketer l'offre et communiquer)
- Exigences réglementaires (veille réglementaire)
- Opportunités identifiées, besoins de solutions (traiter les commandes de prestations)
- Appels d'offre, opportunités partenaires, demandes directes des clients, prospection (veille JO, partenaires et réseau, clients, prospects)
- Version livrable documentée (prévisionnel de développement, validation des engagements de vente (réaliser des logiciels))
- Synthèse patch (gérer le support des produits)
- Réclamations clients (améliorer en continu)

## Activités principales

- Etablir le plan d'action 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'offre
- Suivre le compte commercial, e-thématique, réunion client par thème
- Prendre en compte les demandes client
- 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)
- Signature du projet client, informations contexte client (marketer l'offre et communiquer)
- Besoin clients non couverts, besoin du marché et des prospects, besoins clients spécifiques, évolutions technologiques (réaliser des logiciels)
- Engagements de vente (réaliser des logiciels)
- Propositions commerciales, informations produit, présentations commerciales (client / prospects)
- Commande/ contrat, notification / commande, synthèse contexte client, engagement et documents contractuels (traiter les commandes de prestations)
- Prix négoce (licences et matériels) (gérer les achats)
- Informations produits (partenaires)
- Eléments de réponse (améliorer en continu)