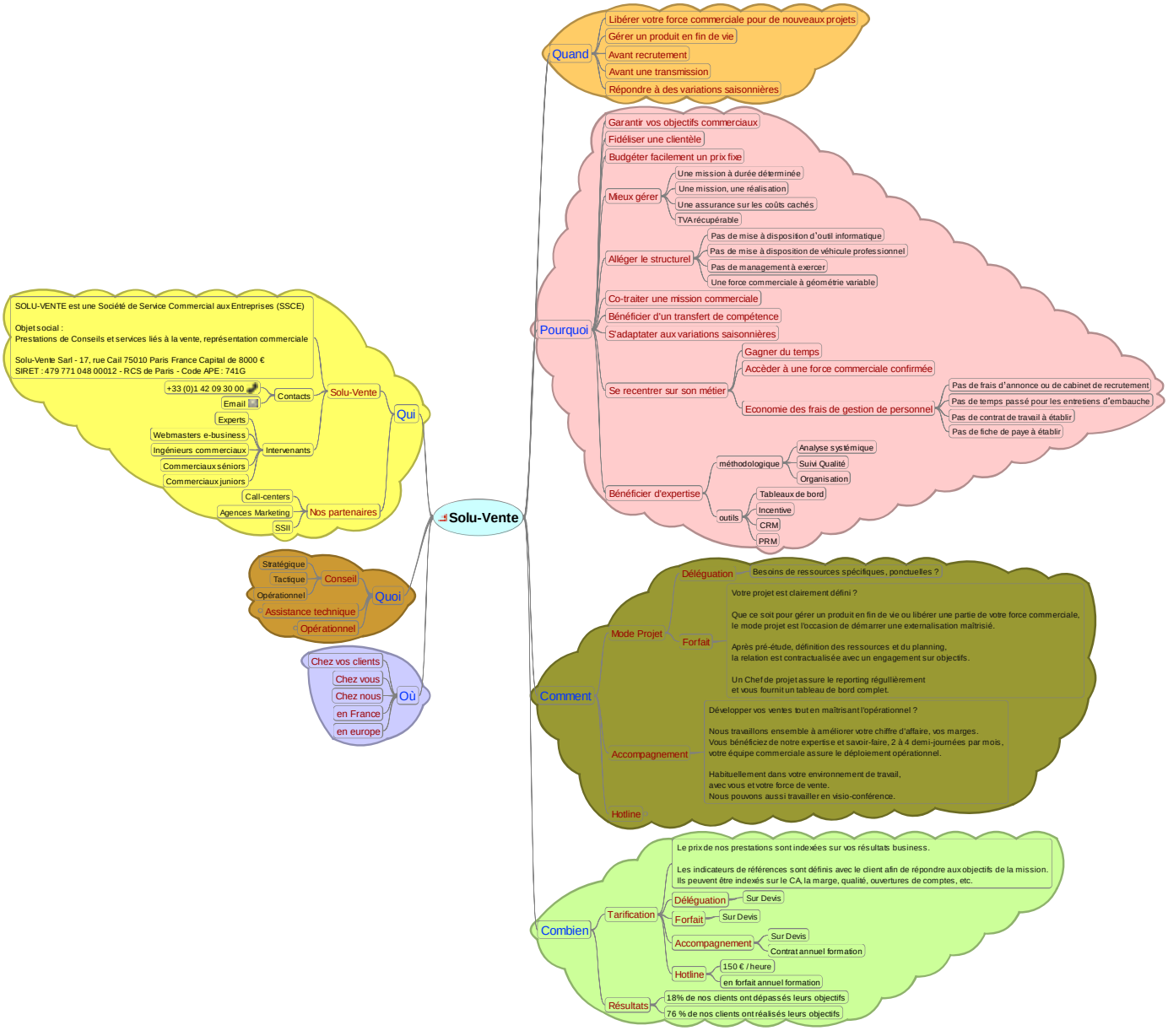
Solu-Vente
Qui
Solu-Vente
SOLU-VENTE est une Société de Service Commercial aux Entreprises (SSCE)
Objet social :
Prestations de Conseils et services liés à la vente, représentation commerciale
Solu-Vente Sarl - 17, rue Cail 75010 Paris France Capital de 8000 €
SIRET : 479 771 048 00012 - RCS de Paris - Code APE : 741G
Contacts
+33 (0)1 42 09 30 00
Email
Intervenants
Experts
Webmasters e-business
Ingénieurs commerciaux
Commerciaux séniors
Commerciaux juniors
Nos partenaires
Call-centers
Agences Marketing
SSII
Quoi
Conseil
Stratégique
Tactique
Opérationnel
Assistance technique
Opérationnel
Où
Chez vos clients
Chez vous
Chez nous
en France
en europe
Quand
Libérer votre force commerciale pour de nouveaux projets
Gérer un produit en fin de vie
Avant recrutement
Avant une transmission
Répondre à des variations saisonnières
Pourquoi
Garantir vos objectifs commerciaux
Fidéliser une clientèle
Budgéter facilement un prix fixe
Mieux gérer
Une mission à durée déterminée
Une mission, une réalisation
Une assurance sur les coûts cachés
TVA récupérable
Alléger le structurel
Pas de mise à disposition d'outil informatique
Pas de mise à disposition de véhicule professionnel
Pas de management à exercer
Une force commerciale à géométrie variable
Co-traiter une mission commerciale
Bénéficier d'un transfert de compétence
S'adaptater aux variations saisonnières
Se recentrer sur son métier
Gagner du temps
Accèder à une force commerciale confirmée
Economie des frais de gestion de personnel
Pas de frais d'annonce ou de cabinet de recrutement
Pas de temps passé pour les entretiens d'embauche
Pas de contrat de travail à établir
Pas de fiche de paye à établir
Bénéficier d'expertise
méthodologique
Analyse systémique
Suivi Qualité
Organisation
outils
Tableaux de bord
Incentive
CRM
PRM
Comment
Déléguation
Besoins de ressources spécifiques, ponctuelles ?
Mode Projet
Forfait
Votre projet est clairement défini ?
Que ce soit pour gérer un produit en fin de vie ou libérer une partie de votre force commerciale, le mode projet est l'occasion de démarrer une externalisation maîtrisé.
Après pré-étude, définition des ressources et du planning, la relation est contractualisée avec un engagement sur objectifs.
Un Chef de projet assure le reporting régullièrement et vous fournit un tableau de bord complet.
Accompagnement
Développer vos ventes tout en maîtrisant l'opérationnel ?
Nous travaillons ensemble à améliorer votre chiffre d'affaire, vos marges.
Vous bénéficiez de notre expertise et savoir-faire, 2 à 4 demi-journées par mois, votre équipe commerciale assure le déploiement opérationnel.
Habituellement dans votre environnement de travail, avec vous et votre force de vente.
Nous pouvons aussi travailler en visio-conférence.
Hotline
Combien
Tarification
Le prix de nos prestations sont indexées sur vos résultats business.
Les indicateurs de références sont définis avec le client afin de répondre aux objectifs de la mission.
Ils peuvent être indexés sur le CA, la marge, qualité, ouvertures de comptes, etc.
Déléguation
Sur Devis
Forfait
Sur Devis
Accompagnement
Sur Devis
Contrat annuel formation
Hotline
150 € / heure
en forfait annuel formation
Résultats
18% de nos clients ont dépassés leurs objectifs
76 % de nos clients ont réalisés leurs objectifs