

Rempporter un appel d'offre du secteur public d'un million d'euros en Suisse

Un fabricant de systèmes de vidéo pour blocs opératoires a développé au cours des dernières années une solution hardware et software à usage médical.

Son produit séduit le milieu hospitalier français et est vendu dans les pays limitrophes à travers quelques opérations ponctuelles.

L'entreprise fait appel à notre équipe pour structurer son activité export et augmenter sa visibilité dans les projets hospitaliers.

L'enjeu

Pour notre client, son accès limité aux informations internationales ne lui permet pas de répondre aux appels d'offres étrangers et se placer sur les projets de grande envergure.

Notre proposition de valeur

Nous avons mis à disposition de notre client une équipe composée d'un Directeur Export expérimenté épaulé par un service d'assistance opérationnelle.

Notre équipe dédiée a créé un outil de communication technique à usage international qui simplifie l'accès aux informations par le secteur médical.

Nous avons sélectionné les projets hospitaliers les plus stratégiques pour notre client (capacité à répondre aux AO en apportant de la valeur, capacité à livrer) en Suisse, Turquie, Royaume-Uni, Portugal et au Maroc.

Nous avons mis en place les réseaux de distribution et de partenaires idoines pour répondre aux projets en portant l'offre de notre client auprès des principaux hôpitaux locaux.

Les bénéficiaires

Nous déployons pour et avec notre client l'ensemble des marchés et remportons notamment un Appel d'Offre en Suisse d'1M€.