

Développer et sécuriser un réseau de distribution pour un chiffre d'affaire triplé en 6 ans.

Un industriel spécialisé dans la machinerie agricole de ramassage et processing de fruits à coque décide de nous confier son déploiement export.

Malgré sa connaissance des marchés prioritaires à attaquer, notre client ne justifiait pas des ressources nécessaires pour mettre en place un véritable service export structuré et pénétrer les marchés cibles.

Par ailleurs la vente à l'export d'un produit technique nécessite, au-delà d'un service de ventes dédié, la mise en place d'un service SAV et de maintenance adapté à chaque marché pour répondre aux besoins des clients.

L'enjeu

Pour développer les ventes et sécuriser le réseau de distribution avec les solutions de maintenance technique, plusieurs éléments ont été mis en œuvre :

- Une équipe export anglophone, connaissant le secteur de la machinerie agricole et les marchés sélectionnés
- Une bonne connaissance des marchés prioritaires et un plan d'action sur 3 ans (progression des moyens en face de la progression du CA généré)
- Le montage des dossiers de financements pour déployer l'activité de notre client sur la zone prioritaire et rayonner plus loin dans un second temps
- La prise en main et la gestion complète de l'administration des ventes, de la logistique et du pilotage du SAV.

Notre proposition de valeur

Notre équipe des ventes export externalisée a réalisé les actions suivantes :

- Rédaction du Business plan
- Montage et suivi du dossier de financement d'Assurance Prospection auprès de la BPI jusqu'à obtention du financement couvrant la période
- Mise en place des réseaux de distributeurs dans chaque pays sélectionné
- Mise en place des partenaires installateurs / maintenance
- Animation et suivi sur le terrain de l'activité commerciale : formation des distributeurs, pilotage des installateurs, interface avec les donneurs d'ordre, gestion des prises de commandes ... et développement du CA sur les pays cibles.

Les bénéfices

Les ventes à l'export ont été multipliées par 3 en 6 ans. 5 nouveaux marchés ont été ouverts.