

Je vous propose d'utiliser, pour le profit de votre entreprise, mon expérience marketing, commerciale et managériale dans le cadre d'un contrat de services.






Vous profitez des avantages d'un intervenant spécialisé externe :

- ☞ Souplesse totale et capacité d'adaptation permanente.
- ☞ Indépendance, recul et esprit critique utile au dirigeant d'entreprise
- ☞ Délais d'intervention très courts et rapidité d'exécution d'un professionnel immédiatement opérationnel.
- ☞ 17 ans d'expérience professionnelle conférant une excellente fiabilité dans les conseils et dans l'exécution des missions
- ☞ Pas de charge sociale ou de contrainte de gestion de personnel. Versements d'honoraires liés à l'atteinte des objectifs figurant dans notre contrat de services socle de notre collaboration.

Ce document présente l'ensemble des domaines dans lesquels je peux intervenir et participer ainsi au développement de votre entreprise. Mes principaux axes de compétences sont :

- ☞ Le plan marketing d'entreprise
- ☞ Le marketing produit & services (mix-produits)
- ☞ La stratégie de distribution et de ventes indirectes
- ☞ Le marketing direct
- ☞ La communication
- ☞ Le management

Henry-Michel ROZENBLUM

  3, rue de Noiseau - 94490 Ormesson
 06.15.04.58.79
 hm@rozenblum.com
 www.rozenblum.com

Plan marketing d'entreprise

Traduisant les décisions stratégiques, il regroupe les plans d'actions nécessaires à l'atteinte des objectifs définis par la direction : croissance du chiffre d'affaires, de la marge, des parts de marché, extension de la couverture géographique...

Je peux intervenir à tous les niveaux de ce plan marketing :

- ☞ Vous conseiller sur les actions les plus appropriées qui faciliteraient l'atteinte de vos objectifs.
- ☞ Animer des réunions de travail entre vos collaborateurs participant à son élaboration.
- ☞ Rédiger le plan et tout type de présentation pour vos partenaires, vos collaborateurs, vos clients, vos fournisseurs, dans le but d'accroître l'adhésion de tous les acteurs.
- ☞ Concevoir les outils de suivi, permettant, entre autres, de contrôler les dépenses liées à ces actions et de s'assurer du bon respect des délais de réalisation,
- ☞ Piloter la bonne application quotidienne de ce plan, superviser le travail des intervenants internes et externes à l'entreprise.
- ☞ Produire l'analyse du retour sur investissements et proposer des actions correctrices en vue d'améliorer l'efficacité des futures opérations.

Marketing produits & services

Mon offre de services repose sur une solide expérience du marketing de produits « high-tech » principalement acquise dans les secteurs de l'informatique, des services et de l'électronique. Ces techniques du marketing, sont applicables à beaucoup d'autres secteurs.

Je vous propose de mettre à votre disposition ce savoir-faire pour :

- ☞ Concevoir des outils de vente, des argumentaires à destination de votre force de vente directe et de celles de vos partenaires.
- ☞ Réaliser vos documents présentant vos produits et vos services.
- ☞ Organiser et animer des sessions de formations aux produits, des séminaires en région, en collaboration avec vos chefs produits et votre avant-vente.

- ☞ Produire des listes de prix : prix publics, revendeurs, grossistes, services achat de grandes entreprises, au format papier ou électronique. Créer des présentations commerciales de type Powerpoint fonctionnant sur PC.
- ☞ Assurer la veille technologique en établissant des analyses régulières sur l'évolution des marchés et de l'offre de votre concurrence.
- ☞ Rédiger vos communiqués de presse annonçant le lancement de vos nouveaux produits
- ☞ Lors de participations à des tests comparatifs organisés par des tiers, maîtriser le bon déroulement de ces tests et de la communication de leurs résultats auprès de vos clients et prospects.
- ☞ Faciliter la conclusion d'alliances stratégiques avec des partenaires et la mise en place de réseaux de distributions spécifiques.

Stratégie de distribution et de ventes indirectes

L'essentiel de ma carrière commerciale s'est déroulée dans un contexte de ventes indirectes : OEM et intégrateurs, revendeurs, sociétés de services ou grossistes, aussi bien chez des constructeurs informatiques, une société de services ou un grossiste.

Je peux vous apporter ma contribution dans les domaines suivants :

- ☞ Conseils à la conception d'une stratégie de vente indirecte. Définition des politiques de prix, des contrats de distribution.
- ☞ Proposition d'actions visant à la constitution d'un nouveau canal de ventes ou au renforcement d'un canal existant par des campagnes de recrutement.
- ☞ Définition de plans d'accompagnement et de développement de vos partenaires : financement d'opérations de détections d'opportunités, organisation conjointe d'événements.
- ☞ Création d'opérations d'animation, de concours liés à l'atteinte d'objectifs et mise en place d'un barème de remises spéciales liées à ces objectifs.
- ☞ Plans de certification et de formation du réseau de partenaires, promotion de leur savoir-faire auprès de clients finals, de prescripteurs...
- ☞ Conception des outils d'information spécifiques aux canaux indirects : journaux, « newsletters », sites internes.

Marketing direct

J'ai appris le marketing direct et l'encadrement d'une équipe de support commercial & technique par téléphone au sein de la division « merchandising » de Digital Equipment. Par la suite, ces acquis m'ont permis de construire des plans d'actions de soutien des réseaux de revendeurs.

Je peux vous faire profiter de cette expérience pour chacune des composantes essentielles du marketing direct :

- ☞ Recherche du meilleur prestataire de marketing direct ou conseil à la mise en place d'une organisation de vente par téléphone ou de support commercial ou technique par téléphone.
- ☞ Proposition d'acquisition et d'utilisation des bases de données de prospection adaptées à votre stratégie commerciale. Aide au choix d'outils comme un CRM (Customers Relationship Management) ou un SFA (Sales Forces Automation).
- ☞ Conception et réalisation de campagnes de ventes et de détections de projets par téléphone.
- ☞ Conseil à la production de catalogues produits & services, papier ou électronique.
- ☞ Analyse des ventes par produit, zone géographique, typologie de clients, période, du retour sur investissements. Proposition d'actions correctrices pour améliorer ce ROI.

Communication

Mon domaine d'intervention : les outils de communication opérationnelle en accompagnement direct des ventes et du marketing. La communication institutionnelle, la conception d'identité visuelle ou la publicité sont du ressort des agences de communication.

Vous pouvez utiliser mon expérience pour « produire » de la communication ou pour traduire vos besoins en projets que nous pouvons confier à des prestataires que je pourrais piloter :

- ☞ Conception de vos outils de communication: e-mailing, lettre d'information, journaux, site internet, catalogues produits & services.

- ☞ Création de présentations commerciales de type Powerpoint fonctionnant sur PC.
- ☞ Rédaction de vos communiqués de presse, entretien de la relation avec les médias spécialisés ou généralistes utiles à votre stratégie, préparations de vos dossiers de presse.
- ☞ Organisation de la participation de l'entreprise à un salon professionnel. Prise en compte de tous les aspects liés à la manifestation : de la définition du cahier des charges jusqu'à la supervision des prestataires, l'animation du stand et l'exploitation post-événement.
- ☞ Réalisation d'enquêtes de satisfactions auprès de vos clients et partenaires.

Management

14 ans de management : Equipe de commerciaux grands comptes, de commerciaux revendeurs, hot-line commerciale et hot-line technique, ou de chefs de produits. 5 ans membre d'un comité de direction. Ces expériences cumulées m'ont permis d'opérer au sein d'environnements variés.

Fort de ces compétences, vous pouvez me confier des missions d'encadrement, de développement, de gestion d'un centre de profit, de « coaching » de vos cadres. Mon expérience de manager peut être aussi utilisée pour :

- ☞ Développer des programmes de formation interne au management.
- ☞ Etablir des plans de recrutement de nouveaux collaborateurs.
- ☞ Concevoir des outils de management des équipes.
- ☞ Formuler une politique salariale motivante pour les forces de vente.

Mode opératoire de notre partenariat – mes engagements

Nous définissons ensemble mon degré d'implication dans votre entreprise : depuis un conseil totalement extérieur jusqu'à une intégration totale au sein de votre société le temps de ma mission :

- ☞ Votre besoin peut être ponctuel : j'interviens dans les limites d'une opération très précise.
- ☞ Vous souhaitez une collaboration plus importante : je réalise la série d'actions dont nous aurons précisé ensemble la nature et l'agenda.
- ☞ Vous devez faire face à l'indisponibilité temporaire de l'un de vos collaborateurs : j'intègre votre entreprise, et j'occupe le poste vacant.
- ☞ Sauf demande contraire de votre part et afin de vous offrir une totale souplesse de gestion, je n'entre pas dans l'effectif de l'entreprise qui me considère comme un intervenant externe.

Notre collaboration repose sur un contrat de services directement signé entre vous et moi. Je vous facture mes interventions selon le cadencement défini dans ce contrat.

Mes engagements :

- ☞ La plus totale discrétion sur les missions que j'ai réalisées, que j'effectue ou que j'aurais à mener pour votre entreprise. Toute communication de ma part relative à ces missions suppose que j'aurai obtenu votre accord au préalable.
- ☞ Je m'interdis de mener deux missions dans le même temps pour deux entreprises concurrentes.
- ☞ Dans un souci d'efficacité, je n'assume qu'un nombre très limité de missions en parallèle. Cela me permet de m'imprégner totalement de la culture de votre entreprise et de votre stratégie.
- ☞ Je travaille en bonne intelligence avec vos prestataires. Je sais également vous proposer d'autres prestataires. Dans tous les cas, sauf demande contraire de votre part, j'assure la coordination et la bonne réalisation de leurs travaux dans le respect de ce que vous demandez.
- ☞ Ma conviction : mon succès repose sur la pérennité de notre partenariat.