



Contribuer au succès des petites entreprises ne disposant pas de force commerciale

Laurence Cohen

 06 72 73 58 74

 contact@coaching-commercial.online

 www.linkedin.com/in/laurence-cohen

 www.coaching-commercial.online

Prestations :



Développement commercial en temps partagé



Coaching commercial et stratégique

Développement commercial en temps partagé

- Assurer l'identification de prospects par le biais d'une approche commerciale efficace
- Prendre en charge l'intégralité des leads en distinguant les plus porteurs
- Définir les moyens à mettre en œuvre pour rendre l'approche commerciale percutante (prospection, évènements, salons...)
- Fixer des rendez-vous clients selon le ciblage défini par la Direction
- Accompagner les clients et leur proposer des solutions adaptées
- Suivre l'état d'avancement des dossiers clients
- Report de l'activité au travers d'outils internes (CRM et autres)



Coaching commercial et stratégique

- Définir / optimiser la stratégie commerciale en termes de positionnement et d'offre
- Former à la prospection dans une approche sur-mesure en fonction de l'activité du client
- Former aux compétences commerciales et de négociation
- Traduire la stratégie en un plan d'actions commercial pragmatique et orienté résultats



Expériences et réalisations

<https://www.coaching-commercial.online/temoignages>

Consultante en développement commercial, commerciale en temps partagé

Ingénieur d'affaires au sein d'Editeurs de Logiciels (ILOG, IBM)

Vente Grands Comptes en France & Europe de composants ILOG (interfaces de visualisation et moteurs d'optimisation), de prestations de conseil et de formations associées

Direction de 2 agences Berlitz en Israël :
Lancement de l'agence de Jérusalem [20 collaborateurs dont 2 commerciaux] & direction de l'agence principale de Tel-Aviv [50 collaborateurs dont 4 commerciaux]

Coach de Managers au sein d'IBM, organisation de conférences sur des thématiques stratégiques

Redressement commercial et financier de l'agence de Tel-Aviv Prix de la meilleure performance-ventes de Berlitz International en 1998 pour l'amélioration du bénéfice net de 43%

Création et déploiement d'un programme de formation interne : «In the Client's shoes»



Au plaisir de travailler avec et pour vous !