

Approche & Options	Planning	Situation	Valeur Créée	Objectifs
<p><u>Option 1 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse concurrentielle de l'offre et évaluation des capacités des forces de ventes. Interview 10 clients et 10 distributeurs <p><u>Option 2 :</u> Option 1 +</p> <ul style="list-style-type: none"> Coaching force de vente à la gestion de compte public africain. Mise en place de contrat de confiance avec 3 clients clés. <p><u>Option 3 :</u> Option 2+</p> <ul style="list-style-type: none"> Rapporteur au board 1 fois/mois des progrès réalisés et revues des actions pendant 12 mois. Aide à la préparation du plan stratégique sur le secteur de l'infrastructure en Afrique. 	<p>Commencement : 1re semaine de Mars</p> <p>1 mois d'études et d'interviews</p>	<p>Leader infrastructure Industriel</p> <p>Recherche des facteurs de différenciation sur le marché africain sur lequel ils sont présents depuis 30 ans</p> <p>Concurrence chinoise en 5 ans a pris plus de 15 % du marché sur le secteur des infrastructures</p> <p>Concurrence par le prix et par l'accès à l'investissement</p> <p>Pression forte de la structure corporate à retrouver le chemin de la croissance</p>	<p>Retrouver les tendances de croissance sur les infrastructures</p> <p>Améliorer la compétitivité des forces de vente</p>	<p>Regagner des parts de marché en conservant le même niveau de marge</p> <p>Installer un véritable leadership commercial sur l'Afrique</p>
<p>Termes & conditions</p> <p>Option 1 : 40 k€ Option 2 : 120 k€ Option 3 : 220 k€</p>		<p>30 % à la commande</p> <p>Échéancier de facturation</p> <p>Déplacements et accommodations locales aux soins du client (pas d'avance)</p>	<p>Mesures du Succès</p> <p>15 % de taux de croissance du carnet de commandes dans l'année</p> <p>Taux de conversion à 30 % dans les 6 prochains mois</p>	<p>Sous-traitance Expertise à la BMI</p> <p>Le Blog Du Consultant Beagle Consulting 2014 (C)</p>