

Projet 7 : Plan de conquête

CHEF DE PROJET	DB ASSOCIE
Nicolas STOYANOV Responsable du Développement Commercial	Philippe COPIE Directeur de bassin Nord Aisne

- **OBJECTIFS**

Piloter et faciliter les efforts de prospection de nos vendeurs.

- **DESCRIPTION DU PROJET**

En 2007, la Direction Commerciale a mis en place un plan de prospection (Prospect+) à destination de l'ensemble de notre force de vente. Les objectifs ont été atteints et le pilotage en liste fermée a donné entière satisfaction.

Pour 2008, ce dispositif sera relancé en affinant les cibles en fonction des priorités des bassins (PMV / volume...).

En parallèle, la Direction Commerciale en collaboration avec la Direction Marketing travaille sur la généralisation des bonnes pratiques de prospection et notamment sur l'utilisation de la pige TNS MI.