

Mercuri International



Taking Sales to a Higher Level

Etude de cas : Développer nos positions chez les clients stratégiques

Les objectifs

- Mettre en place une Approche de Global Account Management commune à 60 GAM/KAM

Le dispositif mis en œuvre

- Lancement digital du projet avec teaser video et retours d'expérience de personnalités référentes en Key / Global Account Management
- Mise en place d'un tryptique pédagogique pour assurer la montée en compétences et l'ancrage des réflexes dans le temps (camps d'entraînement en présentiel, webinar « à la carte » pour approfondir les sujets clés en sous groupe, webcoachings individuels pour sécuriser le saut de compétences attendu)
- Management de la communauté de GAM notamment par des input hebdomadaires via l'application mobile développée pour cette population
- Une construction et une mise en œuvre gérées en co-développement avec le client

Les résultats obtenus

- 70 GAM/KAM formés ayant adopté une démarche et des outils communs
- Une montée en compétences mesurée et réussie sur plus de 90% de la population
- Une augmentation des synergies entre les activités du groupe au service du développement des positions sur les comptes stratégiques



www.mercuri.net