

ETUDE DE CAS

Mercuri International et Kuehne + Nagel

LE DÉFI

Mercuri International travaille avec Kuehne + Nagel, un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions de chaîne d'approvisionnement entièrement intégrées, depuis plus de 5 années au Canada et aux États-Unis sur l'optimisation des processus de vente et la gestion des comptes stratégiques.

Les principaux axes de travail impactent les domaines suivants :

- Leadership commercial
- Planification & productivité commerciale
- Planification consultative
- Négociation
- Présentation impactante
- Coaching
- Service Client

LA SOLUTION

Les experts Mercuri International ont conçu sur-mesure tous les modules de formation en tenant compte de la mission globale de Kuehne + Nagel et de la vision de ses dirigeants. Cela se matérialise par des outils et des plans d'action au service de l'atteinte des objectifs définis. Ces modules de formation sont également utilisés à l'échelle mondiale par d'autres Business Units de Kuehne + Nagel.

« Au cours des dernières années, j'ai travaillé à la fois au niveau international et directement au Canada et aux États-Unis avec Mercuri International. Actuellement, nous perpétons ce partenariat en raison du caractère enrichissant et fructueux de notre collaboration à date »

Joerg HENNECKE - Vice-Président, Kuehne + Nagel

LES RÉSULTATS

Mercuri a contribué à fédérer les équipes commerciales de Kuehne + Nagel autour d'un cap commun, avec un ensemble d'outils et des éléments de langage partagés, qui garantissent la mobilisation des énergies de chacun dans la même direction.

- Kuehne + Nagel constate concrètement le succès de cette collaboration avec un impact direct sur le développement de nouvelles affaires (conquête client ++)
- Les DNV (Directeurs Nationaux des Ventes) ont enregistré de belles réussites commerciales grâce à la mobilisation des concepts Mercuri International