

Notre expertise : IT & Engineering



La tendance des entreprises depuis quelques années est à la rationalisation des achats. L'un des premiers postes de dépenses impactés aujourd'hui sont les dépenses de prestations, de produits et de matériel informatiques.

La plupart des clients réduisent ainsi leur nombre de fournisseurs, professionnalisent leurs départements achats, sollicitent de plus en plus des solutions pluridisciplinaireset rares sont les SSII qui peuvent adresser de manière globale les enjeux de leurs clients, qui peuvent internaliser la mutation de leur expertise à moindre coût.

On parle aujourd'hui de Synergie métier, c'est-à-dire la capacité qu'ont les SSII à adresser des solutions plus complexes, intégrant un nombre d'acteurs et d'expertises plus important, que ce soit en interne, par des réachats, des fusions ou des alliances

1. Comment les forces de vente, les managers commerciaux, les directions générales font évoluer leurs approches commerciales pour répondre à ses enjeux plus complexes, tout en intégrant cette synergie nécessaire au développement de leurs clients ?
2. Comment les Ressources humaines intègrent ces mutations dans leurs plans de recrutement, de développement, de formation, de gestion des talents ?

Voici quelques exemples de missions qui permettent aujourd'hui de répondre efficacement à ces enjeux :

- Comment appréhender les ventes complexes et identifier les bons interlocuteurs ?
- Comment définir sa stratégie de contact à partir d'une value mapping ?
- Comment réussir à accrocher les cibles E et C level ?

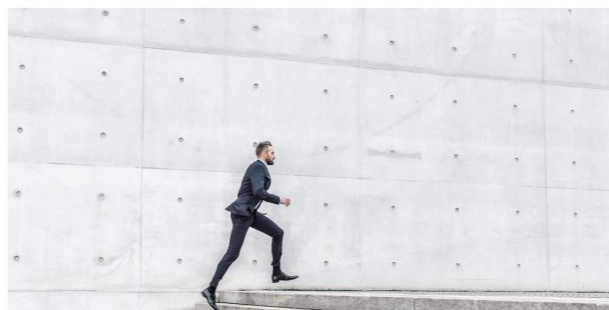
- Comment adresser une offre à valeur avec des circuits de décision complexe ?
- Comment développer ses positions sur un compte stratégique ?
- Comment construire un pitch de crédibilité en mode « Story Telling » ?
- Comment passer d'un plan de compte à un plan d'action opérationnel ?
- Comment coordonner les expertises pluridisciplinaires sur des Big deal ?
- Comment appréhender la vente de besoin et la vente de solution ?
- Comment être en coordination plutôt que seul à porter toute l'expertise ?
- Comment maîtriser les drivers de valeur au service des projets ?
- Différences entre Strategic Account plan / Plan de compte / Plan d'action / Account Business plan ?
- Comment interpellier un client sur les coûts cachés (TCO) ?
- Comment approcher les bons interlocuteurs par la maîtrise des Inners circle ?
- Comment passer d'une vente d'expertise à une vente complexe multi-expertises ?
- Comment passer d'une vente d'AT à une vente de solution, de centres de services ?
- Comment faciliter la synergie métiers en interne / avec des partenaires ?
- Comment travailler son approche commerciale face à la professionnalisation des achats ?
- Comment vendre la valeur d'une transformation digitale pour se rendre incontournable auprès de nos clients ?
- Comment mettre en place et faire réussir son approche grands comptes ?
- Comment développer ses positions à l'international ?
- Comment développer ses marges quand les clients rationalisent leurs achats ?
- Comment augmenter ses taux de transformations en réponse à des appels d'offres ?

Quelques sujets supplémentaires :

- Comment générer des Lead en approche Cross selling ?
- Comment soutenir et présenter un projet en mode « Impactant » ?
- Comment structurer et relier son plan de compte aux enjeux Business ?

Un zoom des sujets d'intervention par spécificités secteur :

- Éditeur de logiciel
- Intégrateur
- SII





[Télécharger Offre secteur IT & Engineering](#)

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !

MERCURI international

Chaque année et dans plus de 50 pays, Mercuri International aide les sociétés à atteindre l'excellence commerciale. Nous accompagnons nos clients, à la fois localement, et travers le monde, avec des solutions sur mesure, doublées de l'expertise sectorielle. Nous générons de la croissance à travers les Hommes, en leur mettant à disposition les outils et les process, qui leur permettent de répondre aux enjeux commerciaux.

EN SAVOIR PLUS

LIENS UTILES

[Notre processus d'intervention](#) [confidentialité](#)
[Une expertise reconnue](#) [Code de conduite Mercuri International](#)
[Politique de](#)

SUIVEZ-NOUS



Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)