

# Notre expertise : secteur Transport et Logistique



Ce secteur comprend le transport maritime, terrestre, aérien et la logistique. Mercuri International a une expérience reconnue dans l'aide apportée aux entreprises de ce secteur afin qu'elles vendent mieux.

Aujourd'hui, les exigences des clients deviennent de plus en plus drastiques vis-à-vis des transporteurs ou des acteurs de la logistique. La prospection et notamment l'accès au C-level devient une activité complexe, rencontrant des processus de décision de plus en plus longs, et des demandes de réactivité vécues parfois comme indécentes envers les commerciaux. Lorsque les commerciaux rencontrent des interlocuteurs, il s'agit de plus en plus de cabinets d'achats intermédiaires ou d'acheteurs multi-produits.

Il devient donc de plus en plus difficile de susciter un vrai intérêt pendant les RDV, les interlocuteurs ayant peu d'intérêts techniques envers le produit ou service proposé, et orientent donc leur discussion vers la notion de prix avec une mise en compétition agressive.

Nous devons donc aider nos commerciaux à répondre à cette professionnalisation de leur métier, ce dernier ayant pris un virage prononcé depuis l'arrivée d'internet et la capacité d'un client d'être plus « sachant » que le commercial sur ses produits et services et de pouvoir accéder à l'information concurrente.

Sachant que 90% des C\_level ne répondent jamais à un appel téléphonique ou e-mail de prospection, et que 80% de ces C-level utilisent le social selling lors de leur parcours d'achat, les forces de vente ont besoin aujourd'hui d'être marquées de l'empreinte digitale, et d'utiliser les moyens technologiques aujourd'hui disponibles pour retrouver les taux de transformation qui étaient les leurs avant ce virage.

**Voici quelques exemples de missions qui permettent de répondre**

## efficacement à ces enjeux :

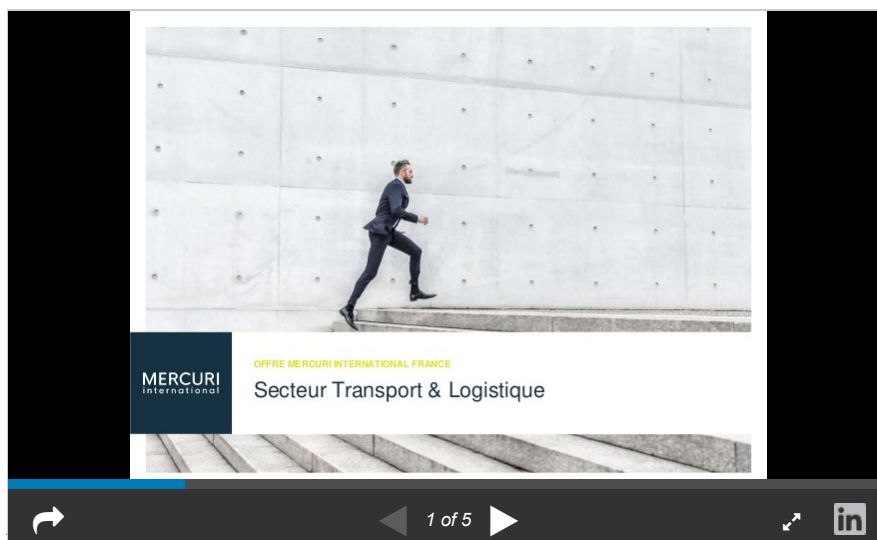
- Comment utiliser le social selling dans notre parcours de vente ?
- Comment le vendeur d'aujourd'hui doit-il développer son approche digitale ?
- Comment générer des Lead, principal fournisseur de RDV ?
- Comment pratiquer une démarche de vente de valeur auprès de nos clients et prospects ?
- Comment comprendre le parcours digital d'achat de nos clients ?
- Comment répondre à l'augmentation croissante des appels d'offres via les cabinets de conseil en achats ?
- Comment prendre des RDV avec les C-level en utilisant les méthodes traditionnelles ?
- Comment résister à la pression du marchandage ?
- Comment réaliser du up ou cross-selling ?
- Comment impacter en soutenance par l'utilisation de formats innovants et différenciants ?
- Comment développer son intelligence émotionnelle et s'adapter à des interlocuteurs variés, en particulier les C-levels ?



### Arnaud Marie De Chastenay

Expert Segment

contact@mercurifr.com



[Télécharger Offre Secteur Transport & Logistique](#)

**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](#)

[Une expertise  
reconnue](#)

[Politique de](#)

[confidentialité](#)

[Code de  
conduite  
Mercuri  
International](#)

### SUIVEZ-NOUS

[!\[\]\(870f5d5e9c0d57485634be3ecf52f3ca\_img.jpg\)](#) [!\[\]\(66b14d8ba452f6f18b47935355b6120a\_img.jpg\)](#) [!\[\]\(bcb9bfd69e5b89da3d817cb72bfcfd1e\_img.jpg\)](#)

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

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