



Mercuroo
Votre direction export

La société de services dédiée au
développement commercial export pour
les entreprises smart city

Mercuroo
Votre direction export

Mercuroo
Smart city solutions

Mercuroo
Academy

.....

Réunir des compétences en ingénierie d'affaires export, notamment en développement commercial export directement opérationnelles



Une offre sur mesure pour votre business



MERCUROO s'appuie sur une expertise en ingénierie d'affaires export pour les entreprises smart cities.



Le nom de MERCUROO est une combinaison de **MERCURE** (Dieu du commerce dans la mythologie romaine) et de la molécule d'oxygène symbolisée par **OO**. Cela exprime la vocation de MERCUROO : donner de l'oxygène à votre business en développant vos activités par le développement commercial et la gestion de contrat à l'international.

Une équipe de professionnels expérimentés et opérationnels, engagés à vos côtés pour vous faire réussir vos projets dans le développement commercial à l'international.

Vous accompagner dans vos projets de développement export

Conquérir de nouveaux marchés et clients

Développer votre Business export

Avant vente

Vente

- Externalisation de direction commerciale export
- Stratégie commerciales et développement client
- Prospection commerciale
- Ouverture de nouveaux marchés
- Recherche de partenaires et distributeurs
- Réponse aux appels d'offre et consultations
- Négociation commerciale et signature de contrats
- Gestion du CRM et du pipeline commercial
- Soutien lors de salons et de road shows internationaux
- Management d'équipe commerciale
- Reporting
- Formation à l'ingénierie d'affaires export (volet commercial)

- **Secteurs:** smart city, industrie, les équipements pour les infrastructures de transport terrestre (rail et route), l'ingénierie

Qualité

Votre Investissement

Efficacité

Votre ROI

ROI immédiat

Mercuroo

Exemple pour une mission de développement commercial sur 12 mois

- Montant de la prestation Mercuroo: 214 000 €
- Montant des frais de déplacement: 16 000€
- **Montant total de l'investissement*: 230 000 €**

* Il correspond au coût de la prestation Mercuroo + frais de déplacement en Europe et Asie (2019)

- Montée en compétences des équipes: 75 000€
- Gains d'efficacité opérationnelle de 20%: 45 000€
- Augmentation des ventes de 5% : 380 000 €
- Réduction des coûts de structure: 55 000€
- **Montant total des gains opérationnels: 555 000€**

Au bénéfice du client: 325 000€**

** A la fin de la mission

Exemple mission réalisée :
Repositionnement commercial

Savoir Faire

Savoir être

Contexte

Les actions

Les résultats

Les ressources personnelles utilisées

Un grand groupe industriel du secteur de la signalisation ferroviaire souhaite maintenir et augmenter ses parts de marché sur la région EMEA. Le chiffre d’affaire stagne autour de 90M€ depuis 8 ans. Deux problèmes majeurs empêchent d’accroître le chiffre d’affaire : l’obsolescence des produits, l’entreprise n’ayant pas de solutions adaptées au marché EMEA, et la typologie des équipes commerciales.

Sur proposition du DG, nous relevons ce défi avec l’équipe de 12 directeurs régionaux répartie sur la zone EMEA de l’entreprise. Nous lançons le plan « close the gap » pour permettre de faire la jonction avec les nouveaux produits/solutions en cours de développement. Ce plan s’articule autour de 4 leviers :

1. Coacher / former l’équipe à vendre des solutions clé en main au lieu de produits
2. développer des partenariats stratégiques
3. adapter l’organisation pour être orientée solutions au lieu de produits
4. vendre notre stratégie en interne.

En l’espace de 24 mois, pour la première fois, l’entreprise a remis 6 offres significatives de solutions clé en main et non plus produits (50 à 150M€ par offres, 6 à 12 mois de travail par offre) sur la région EMEA : métro de Stockholm, métro d’Amsterdam, métro de Lagos, métro Copenhague, tramway de Grenade, tramway de Stockholm. L’entreprise a gagné la rénovation d’une ligne du tramway de Stockholm (50M€).

Connaissances	Compétences	Traits de personnalité
<ul style="list-style-type: none"> • droit des AO européen • culture des pays • contexte commercial • signalisation ferroviaire 	<ul style="list-style-type: none"> • vendre des solutions • créer partenariats • force de proposition et réalisation de proposition internationale • stratégie développement • manager visionnaire 	<ul style="list-style-type: none"> • goût du challenge • leadership • persuasion + écoute • proactif • doté d’un bon relationnel • plaisir à relever des défis

Exemple mission réalisée :
Equipe commerciale mutualisée

Savoir Faire

Savoir être

Contexte

Les actions

Les résultats

Les ressources personnelles utilisées

Deux filiales d'un groupe du secteur des équipements d'infrastructure routière et ferroviaire sont dans une situation financière difficile. Le DG du groupe souhaite diminuer les frais fixes des deux filiales sans pour autant impacter les objectifs de chiffre d'affaire et de prise de commande de fin d'année.

Nous proposons au DG de mutualiser les équipes export afin de diminuer les frais fixes des deux filiales. Notre plan d'action se décompose en 4 points :

1. analyse du pipeline export et des efforts de réduction de coût fixe afin de déterminer la répartition de la direction export : 60% du temps sur une des filiales et 40% sur l'autre
2. formation aux produits et solutions des équipes export de l'autre filiale
3. mise en place d'un CRM commun
4. mise en place d'une identité commune pour les deux filiales vis-à-vis des clients

En moins de 8 mois, une même équipe dirige l'export des deux filiales. Les deux filiales ont diminué leurs coûts fixes sans pour autant perdre des parts de marché. Bien au contraire cette mutualisation les ressources export, l'entreprise a pu augmenter le nombre de prospects et de clients. En effet plus de commerciaux étaient disponibles par filiale pour aller sur le terrain rencontrer des futurs clients. Vu de chacune des filiales, les commerciaux étaient à temps partiel mais cela a obligé d'améliorer la qualité des prospects.

Connaissances	Compétences	Traits de personnalité
<ul style="list-style-type: none"> • droit des employés • environnement social du pays • la pédagogie 	<ul style="list-style-type: none"> • analyse • entretien de mobilité • formation produits 	<ul style="list-style-type: none"> • empathie • capacité d'analyse • manager • compréhensif • adaptable • prise de décision



Bruno Carlier – Associé fondateur
Développement Commercial
+ 33 (0)6 03 16 08 99
bruno.carlier@mercuroo.fr

Mercuroo
Votre direction export

28, avenue de Messine
75008 Paris - France

+33 (0)6 03 16 08 99 ● contact@mercuroo.fr
www.mercuroo.fr

SAS au capital de 3000 €