Gate in

EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

NOTRE MÉTIER

Gate in, c'est une équipe de commerciaux enthousiastes qui s'appuient sur 20 ans d'expérience pour accompagner ses clients dans leur développement de leur CA à l'international.

Concrètement, **Gate** in aide les entreprises :

- À définir leur stratégie commerciale à l'export
- À identifier les meilleurs partenaires dans le pays ciblé ou à prospecter leurs futurs clients
- À pérenniser la relation commerciale avec les partenaires ou les clients

Avec un seul objectif :

Développer significativement leur chiffre d'affaires !

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

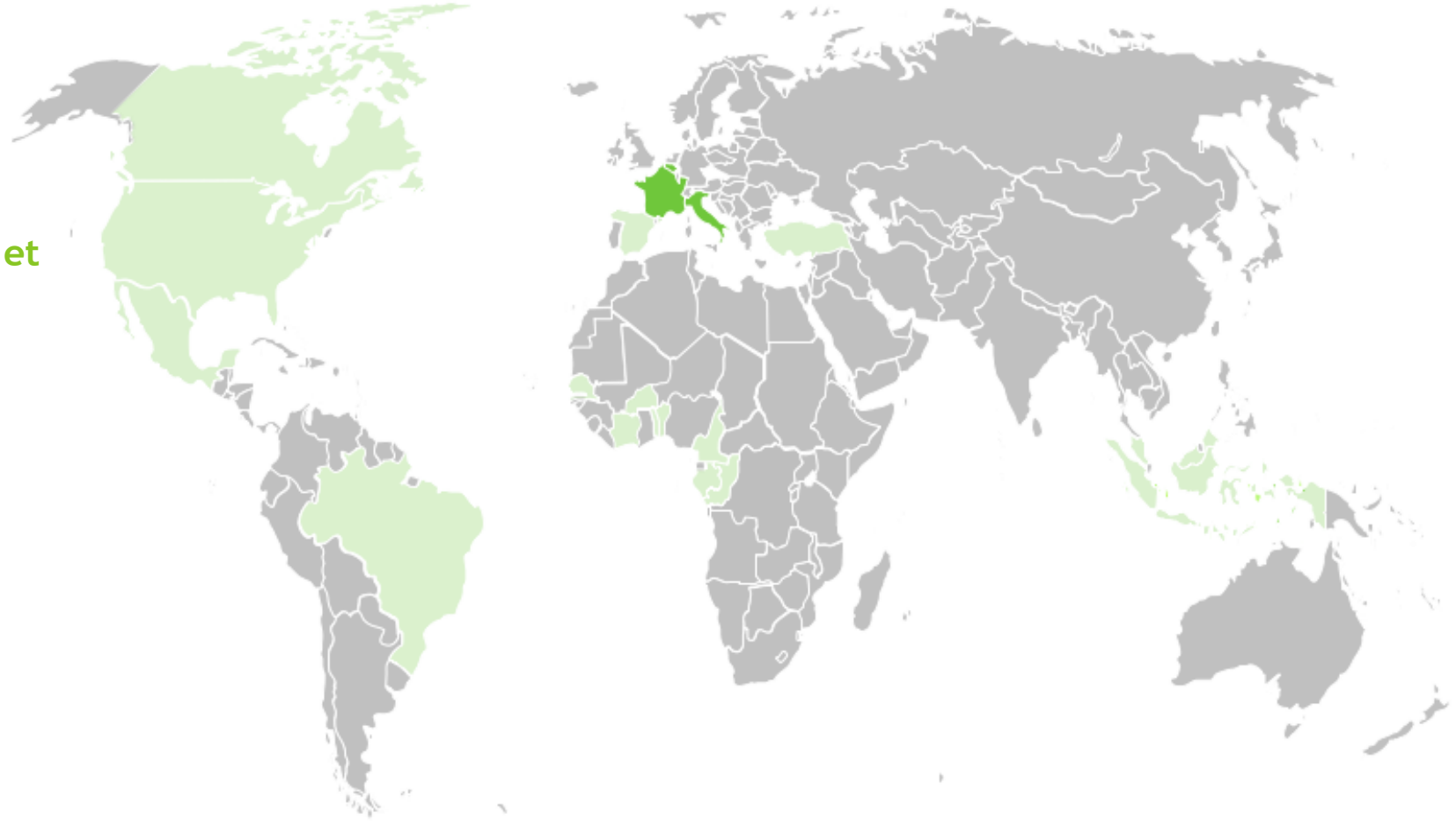
NOS ATOUTS

- Notre objectif permanent : le **chiffre d'affaires** réalisé par nos clients.
- Une **expérience longue et multisectorielle** dans le développement export.
- Notre aisance dans de nombreux secteurs **industriels** et **techniques**.
- Notre **persévérance** dans la prospection commerciale.
- Notre bonne **connaissance des marchés** sur lesquels nous intervenons, pour y avoir travaillé et vécu personnellement.
- Nos **réseaux d'affaires** locaux.
- Nos clients nous font confiance sur le **long terme**, car le développement export se construit dans la durée et n'est pas une opération « one shot ».
- Un service commercial large, de l'identification de contacts, jusqu'à **l'administration des ventes** (réception des commandes, suivi des paiements…).
- Une **implication** forte de l'ensemble des collaborateurs.
- Une équipe **trilingue** français-italien-anglais.

NOS PAYS D'INTERVENTION

Les pays dans lesquels nous intervenons :

- En direct :
  Italie, Belgique, France.
- Via nos partenaires locaux :
  Canada, USA, Mexique, Brésil, Espagne, Turquie, Singapour, Afrique de l'Ouest et Centrale francophone.



Intervention directe

Intervention via nos partenaires

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

UNE ÉQUIPE EXPERIMENTÉE ET MULTILINGUE

Jean-François FEROT
Directeur

21 ans d'expérience en développement international

a vécu en France, en Italie et en Belgique
Langues : français, italien et anglais

jf.ferot@gatein.fr
+33 6 41 96 16 27

Luca MAGNO
Chargé d'affaires export

5 ans d'expérience en développement international

a vécu en France, en Irlande et au Canada
Langues : français, italien et anglais

luca.magno@gatein.fr
+33 6 43 70 40 74

Lorenzo IERFINO
Chargée d'affaires

a vécu en France et en Italie

Langues : français, italien et anglais

lorenzo.ierfino@gatein.fr
+33 9 53 67 53 93

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

NOS PRESTATIONS EXPORT

Toutes nos prestations sont faites **sur-mesure**, pour correspondre précisément aux attentes de notre client et à son cahier des charges.

CONNAÎTRE LE FUTUR MARCHÉ

- Validation de marché
- Études de faisabilité
- Relevés de prix
- Analyse de la concurrence

VENDRE À L'ÉTRANGER

- Prospection de clients
- Recherche de partenaires
- Mise en place de réseaux de distribution
- Organisation de tournées commerciales
- Aide à la négociation
- Suivi commercial

ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES

- Accueil de délégations
- Organisation de tables rondes

S'IMPLANTER LOCALEMENT

- Aide à la création de structures locales
- Recrutement
- Coaching
- Hébergement au sein de notre incubateur lyonnais
- Rachat d'entreprise (croissance externe)

NOTRE CŒUR DE METIER : VENDRE

VENDRE À L'ÉTRANGER

FOCUS

Prospection de clients

et

recherche de partenaires

IDENTIFICATION DE CONTACTS :

Création d'une base de prospection ciblée, en multipliant les sources et en profitant de notre réseau local.

TRAVAIL SUR L'ARGUMENTAIRE ET LA PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE :

Ensemble nous définissons vos forces et atouts dans le pays et construisons le meilleur argumentaire commercial possible.

PROSPECTION DIRECTE ET INBOUND MARKETING :

Prospection directe par téléphone, email, réseaux sociaux…

Mise en place d'une page Linkedin dédiée dans la langue du pays, campagne d'ajouts de profils, publication de posts pour attirer des contacts utiles.

Création d'une landing page (site Internet 1 page pour récolter des coordonnées) dans la langue du pays.

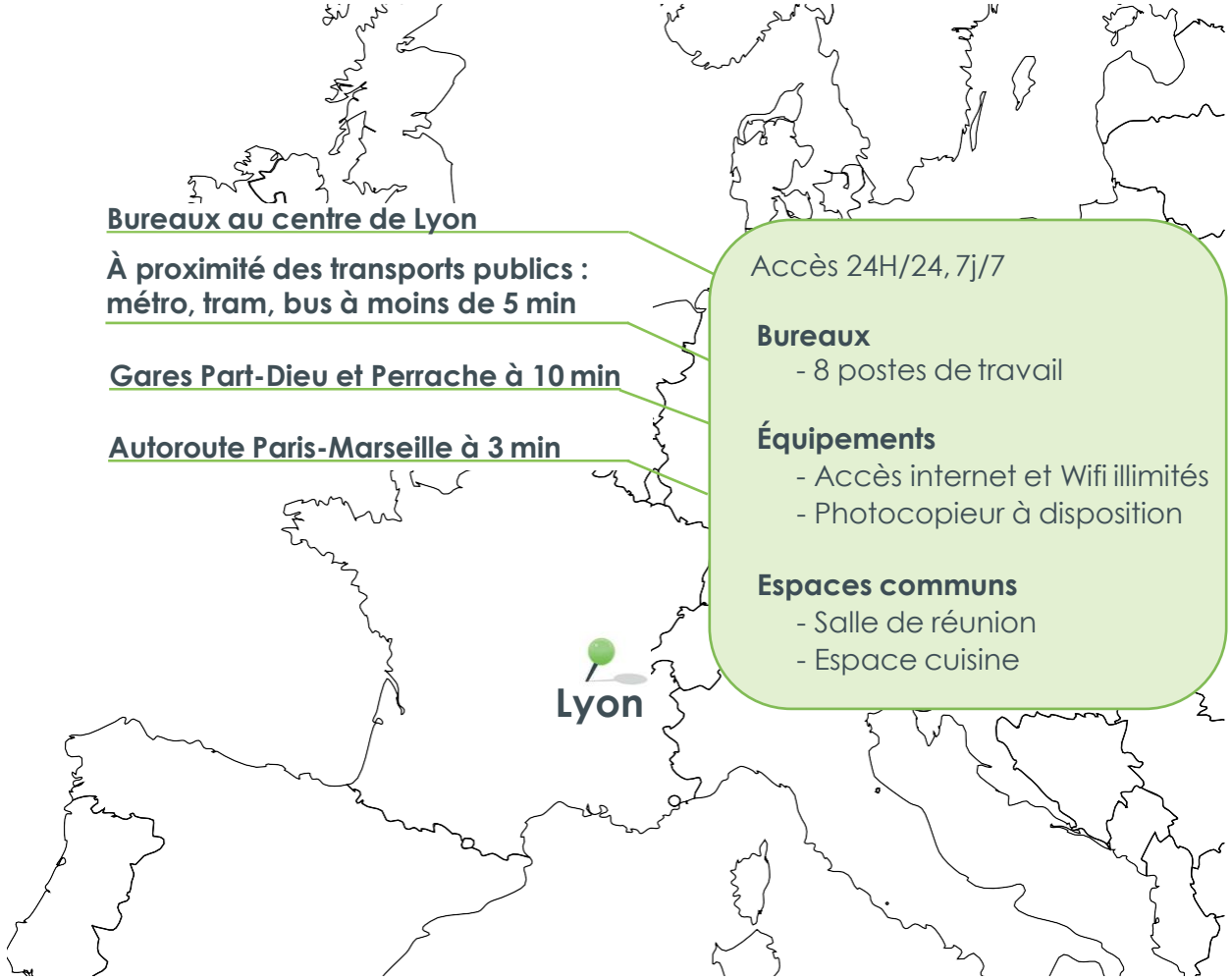
Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

NOTRE INCUBATEUR INTERNATIONAL

Les responsables commerciaux de nos clients sont domiciliés dans notre incubateur et bénéficient de nos équipements et de nos conseils pour se concentrer sur le développement commercial de leur entreprise.

L'incubateur offre une position centrale et stratégique à **Lyon** au cœur de l'une des régions industrielles les plus riches de France.

Composée d'une équipe experte en développement commercial, Gate in offre une connaissance approfondie du pays et un accès à son réseau professionnel afin d'assurer un développement **rapide**, **sécurisé** et **prospère**.



Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

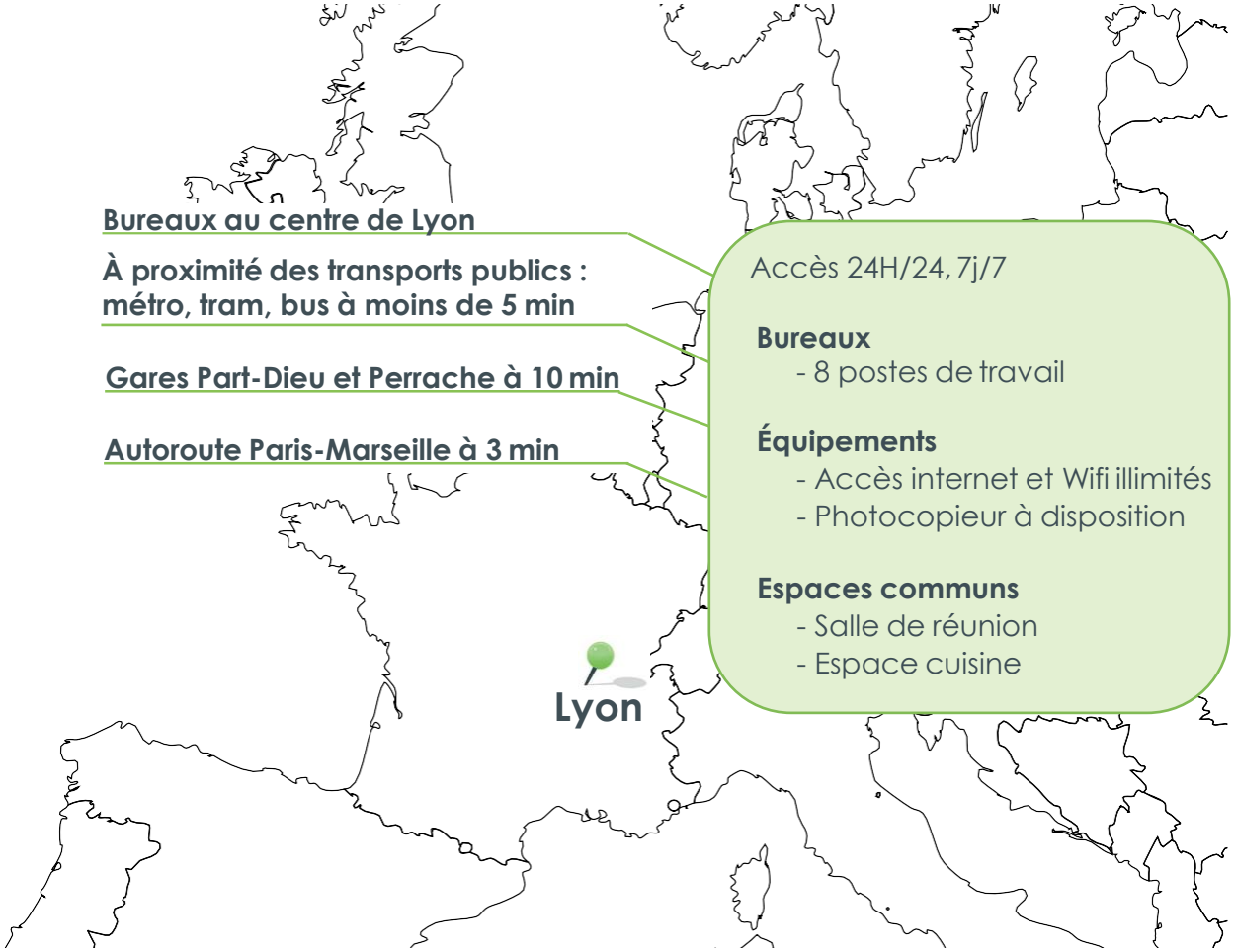
LE PLAN JEUNE PROSPECTEUR

Un **Jeune Prospecteur** en fin d'études et effectuant un stage de 6 mois est **dédié à 100% au développement commercial de votre entreprise** sur le marché français.

Votre Jeune Prospecteur analysera le marché (concurrence, prix, réseaux de distribution…), créera les premières bases de prospection, contactera vos futurs clients, développera un réseau de prescripteurs… Cette première approche très opérationnelle vous permettra de **valider votre stratégie** en France.

Gate in le recrute, le domicilie dans ses bureaux, lui fournit ses outils de travail (bureau, PC, CRM…), le forme, l'encadre au quotidien, l'accompagne dans ses démarches commerciales, et vous assure un **reporting régulier** de ses activités.

Au terme de son stage, vous pouvez le recruter pour **consolider votre implantation** locale.



Une **solution simple, rapide et à moindre coût** pour initier la prospection du marché français !

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

LA REGION AVERGNE-RHONE-ALPES ET LYON

Région Auvergne-Rhône-Alpes :

- 4e région européenne
- 1ère région industrielle française (770.000 entreprises, 500.000 emplois dans l'industrie)
- 14 pôles de compétitivité et 18 clusters
- Plus de 1400 entreprises à capitaux étrangers de 20 salariés ou plus
- Une région touristique et réputée pour sa gastronomie (94 restaurants étoilés au guide Michelin)

Métropole de Lyon :

- 2e pôle économique français après Paris
- 90 sièges d'entreprises de plus de 1000 salariés
- Implantation d'**entreprises leaders** connues de façon internationale: Sanofi Pasteur, Renault Trucks, Cegid, Biomérieux, GL Events, …

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

UNE EXPÉRIENCE MULTISECTORIELLE

Grâce à notre expertise multisectorielle, nous aidons des entreprises de tous secteurs à se développer sur de nouveaux marchés.

Quelques exemples diversifiés :

LOGICIELS / IT
Ex: ERP

INDUSTRIE
Ex: machines outils

SIGNALETIQUE
Ex: pour les parcs, espaces verts, aires de jeux

MEDICAL
Ex: logiciel de reconnaissance vocale

MUSIQUE
Ex: accessoires pour vinyles

INDUSTRIE ALIMENTAIRE
Ex: condiments

Cette liste n'est pas exhaustive.

...

CASE STUDY EN ITALIE : DAP

La société : DAP est une société française spécialisée dans la fabrication de panneaux de signalétique pour les parcs et lieux touristiques, dans un matériau très performant mais peu connu en Italie.

Le projet : La société a sollicité Gate in pour lui trouver des distributeurs en Italie.

La méthodologie : au cours de plusieurs tournées commerciales en Italie, nous avons identifié plusieurs partenaires. Afin de renforcer la notoriété du matériau et pour aider les distributeurs, Gate in a mené une campagne de promotion du matériau auprès de tous les parcs italiens.

Résultats : aujourd'hui DAP vend régulièrement en Italie et Gate in assure l'administration des ventes et le lien avec les clients et distributeurs.

Thierry PRAT
Directeur

*« La société DAP cherche à développer son activité à l'export et principalement vers les pays d'Europe. L'Italie est un marché cible important. **Gate in** nous accompagne dans ce pays en prospectant des clients potentiels, en nous organisant de façon régulière des tournées commerciales en Italie et en assurant un suivi régulier des contacts rencontrés.*

*Aujourd'hui **Gate in** s'est totalement imprégné de notre argumentaire commercial et de notre technologie. Le fait, pour nos clients et prospects, d'avoir un interlocuteur parlant couramment italien et connaissant la culture locale est un grand atout. Les premières ventes ont été signées et nous sommes confiants dans le potentiel du marché italien. Sans l'intervention de **Gate in** et la souplesse de cette solution, cela aurait été beaucoup plus difficile pour nous ! »*

CASE STUDY EN FRANCE, ITALIE, BELGIQUE : LEM TECHNOLOGIES

La société : LEM TECHNOLOGIES est une société québécoise spécialisée dans les panneaux de contrôle et l'automatisation d'équipements industriels.

Le projet : LEM souhaite proposer aux fabricants de machines européens ses services pour la mise aux normes nord-américaines de leurs machines.

La méthodologie : Gate in a pu s'approprier rapidement l'argumentaire très technique afin d'identifier les bons prospects en France, en Italie et en Belgique , de prospecter ces industriels exportateurs et a pu organiser des tournées commerciales en Europe pour le dirigeant de LEM.

Résultats : plusieurs sociétés ayant des projets de mises au normes ont été rencontrées et sont en cours de suivi.

Guy HATIN
Président

*« Nous travaillons avec la société **Gate in** depuis janvier 2017 dans le démarchage d'entreprises industrielles en Europe, principalement en France, Espagne, Italie et nous sommes très satisfaits.*

Nous vous témoignons du professionnalisme et de la grande expérience du marché européen que possède cette société. Tous les employés de cette société sont impliqués et ont à cœur le succès des mandats qui leur sont octroyés.

Je vous recommande fortement d'utiliser les services de cette société.»

CASE STUDY EN ITALIE : ROCK ON WALL

La société : KPDP est une société française spécialisée dans la vente d'accessoires pour les disques vinyles sous la marque RockonWall.

Le projet : La société souhaite trouver des revendeurs en Italie.

La méthodologie : Gate in a d'abord contacté une trentaine de disquaires, afin de connaître les revendeurs les plus connus auprès d'eux. Nous avons ensuite prospecté ces distributeurs, ainsi que les centrales d'achat des grandes enseignes multimédia en Italie.

Résultats : KPDP a signé un contrat de distribution avec un distributeur italien et s'est fait connaître auprès des grandes enseignes multimédia dont l'une des plus importantes est intéressée pour référencer ses produits.

Thierry WELTER
Gérant

« J'ai d'abord beaucoup apprécié la compréhension immédiate de mes problématiques et de mes objectifs. Ensuite la partie analyse de marché sur l'Italie, qui consistait à trouver un importateur, a été riche quantitativement et qualitativement.

Ainsi j'ai réussi à me faire une idée des forces en présence, dans un pays dont je ne connaissais rien 3 semaines plus tôt. Enfin les cibles rencontrées ensemble étaient dans la plaque et je devrais finaliser avec l'une d'elle. J'avoue que je ne m'attendais pas à un effet levier aussi positif par rapport à l'investissement. »

CASE STUDY EN ITALIE : EC INTERNATIONAL

La société : EC International est une société française spécialisée dans la fabrication de prototypes pour les industriels.

Le projet : La société souhaite recruter un commercial pour renforcer son équipe en Italie.

La méthodologie : Gate in a pu accompagner EC International dans la rédaction de son offre, dans la sélection des supports de publication, dans le tri des CV et l'organisation des entretiens avec les meilleurs candidats.

Résultats : EC International a sélectionné un candidat qui travaille depuis 3 ans maintenant au sein de la filiale italienne et nous a sollicité l'accompagner sur d'autres recrutements.

Jérémy DUCHOUD
Directeur Général

*« **Gate** in est une entreprise très professionnelle et très réactive. Elle a su cibler nos besoins très rapidement afin de trouver des profils de candidats en parfaite adéquation avec nos attentes. **Gate** in a mené la sélection des candidats avec sérieux et nous a proposé des profils finaux qui nous ont permis de recruter un nouveau collaborateur qui correspond parfaitement à notre recherche.*

Ce qui est sûr, c'est que nous ferons de nouveau appel à cette entreprise pour de futurs recrutements. »

CASE STUDY EN FRANCE : VOCVOX

La société : Vocvox est une société belge spécialisée dans les logiciels de reconnaissance vocale dans le secteur médical.

Le projet : Vocvox souhaite démarcher les médecins spécialistes français et les hôpitaux/cliniques afin de proposer son logiciel et ses services.

La méthodologie : Gate in a mené une prospection très large, à la fois par téléphone, par campagnes d'emailings, via les réseaux sociaux pour identifier des opportunités. Gate in assure les démonstrations du logiciel auprès des prospects, la rédaction des offres mais également les installations et le support de 1er niveau auprès des clients.

Résultats : plus d'une centaines de clients équipés avec la solution Vocvox.

VOCVOX
RECONNAISSANCE VOCALE

Céline LECOMTE
CEO

*« **Gate in** s'est très rapidement approprié notre logiciel et notre argumentaire commercial. Grâce à sa prospection intensive du marché français et sa persévérance dans un secteur où les médecins sont sans cesse sollicités, nous avons réussi à obtenir des résultats très encourageants.*

Après plusieurs années de collaboration, la croissance de Vocvox en France s'est bien consolidée et je suis très optimiste pour les années à venir ! »

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

NOS VALEURS

EFFICACITÉ: mettre tout en œuvre pour obtenir les meilleurs résultats dans les plus courts délais.

FIABILITÉ: travailler en toute transparence, ne pas cacher les difficultés, être neutre et objectif dans nos recommandations.

ENGAGEMENT: un engagement fort dans la réalisation de nos prestations, votre entreprise est la nôtre pendant la durée de la mission.

CONVIVIALITÉ: parce qu'en travaillant dans la convivialité, on travaille dans de meilleures conditions et on est mieux à même d'être performant.

RÉACTIVITÉ: répondre dans les plus brefs délais à toute demande d'un client ou partenaire.

PROACTIVITÉ: parce que notre client ne connaît pas toujours le marché dans lequel il veut se développer, **Gate** in anticipe ses besoins et le sensibilise aux éventuels problèmes qu'il pourrait rencontrer avant que ceux-ci ne se présentent.

Gate in
EXPORTEZ AVEC SUCCÈS

PARLONS DE VOS PROJETS !

Gate in

38 rue de l'Université

69007 LYON (FRANCE)

Tél. +33 9 53 67 53 93

contact@gatein.fr
www.gatein.fr