



développement

Conseil & Accompagnement en développement commercial

ADHÉRENT

OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS  
DU DÉVELOPPEMENT  
INTERNATIONAL

**A3TS**

# COMMERCE & MARKETING

## Les clés du succès

Commerce & Marketing sont sans aucun doute une des clés du succès des entreprises. Mais comment **définir une stratégie commerciale** ? Comment fédérer, motiver et dynamiser son équipe commerciale ? Comment vendre à l'International ?

Cher dirigeant, avez-vous le temps de vous consacrer pleinement à ces tâches ? En avez-vous les ressources ? Employer un directeur Commercial & Marketing serait une **charge trop importante** ? Vous êtes dans une période de **transition** ? Vous souhaitez vous **diversifier** ou vous **développer à l'International** ?

Pensez à l'**externalisation** de cette fonction avec un **professionnel opérationnel**. Un **expert** qui travaille pour vous, en temps partagé et à une fréquence en adéquation avec votre budget et **votre volonté** de développement.

Je peux vous accompagner dans des **missions** ponctuelles, **modulables** et **adaptées à vos besoins** ; ou de manière régulière, en tant que **Directeur Commercial & Marketing**, dans la définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale et dans la gestion de l'équipe commerciale.

Je serai honoré de booster vos ventes et de développer votre entreprise en mettant mon **expérience** et mon **réseau professionnel** à votre service.

---

# QUI SUIS-JE ?

En quelques mots

||

*Ancien joueur de Rugby, j'applique dans ma vie personnelle et professionnelle les valeurs que ce sport m'a enseignées : le courage, le dépassement de soi, la maîtrise de la peur, la réactivité, la solidarité, l'esprit d'équipe et la capacité d'être présent sur le terrain pour atteindre ensemble un objectif commun.*



**Romain CALLE**  
Président d'EVO Développement

# QUI SUIS-JE ?

Mes compétences

## INGÉNIEUR EN MÉCANIQUE

**18 ANS D'EXPÉRIENCE** dans le management Commercial & Marketing en France, en Italie et à l'International

**UN VRAI MANAGER** d'hommes, d'équipes et de projets

**MON TERRAIN D'ACTION :** l'Europe, et tout particulièrement l'Italie, la France et l'Allemagne

**SPÉCIALISÉ** dans les secteurs de la mécanique, du traitement de surfaces et du traitement thermique

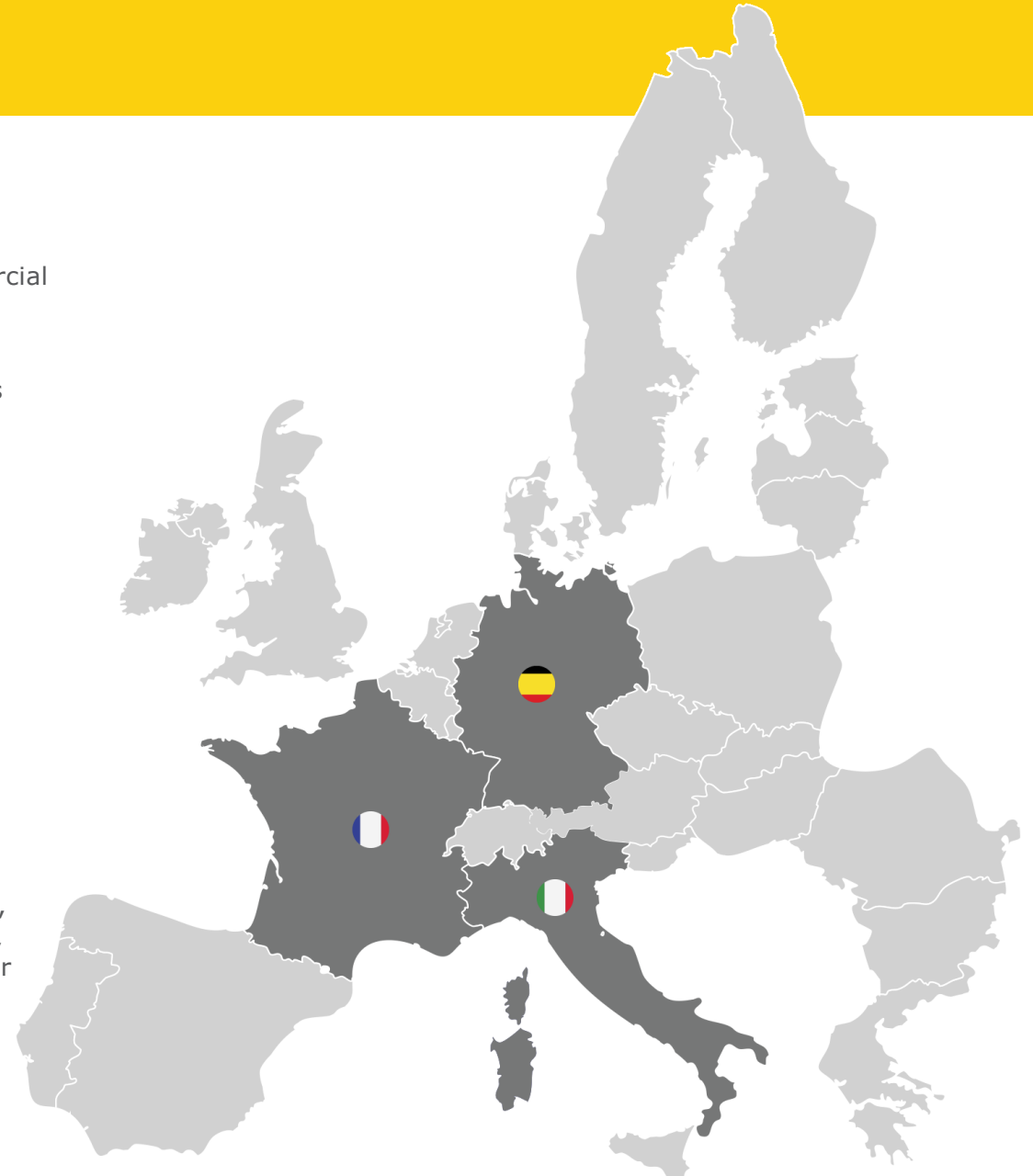
## MAÎTRISE DU PRODUIT

**UNE VÉRITABLE FORCE MOTRICE** dans le développement commercial et la pénétration de marchés

**DOMAINES D'INTERVENTION :** automobile, transport, aéronautique, énergie, mécanique industrielle, mode et luxe, médical, défense, métallurgie, machines et équipements pour les travaux publics et l'agriculture,...

## SOUTIEN OPERATIONNEL

**EN SYNTHÈSE :** Valeurs, Adaptabilité, Rigueur, Stratégie & Résultats



# J'ACCOMPAGNE & CONSEILLE

TPE, PME & ETI dans leur croissance et dans leur développement commercial

Je vous propose un audit commercial complet dans le but de comprendre le positionnement commercial de votre entreprise (analyse de l'offre, du marché, de l'environnement et du fonctionnement des équipes commerciales), et un accompagnement sur des bases précises.

## AUDIT COMMERCIAL

01

- Analyse du potentiel de vos produits ou services
- Réalisation de Benchmarking (analyse concurrentielle) : se comparer pour mieux se différencier
- Diagnostic de la performance commerciale

## PILOTAGE DU PLAN D' ACTIONS & DU PROCESSUS COMMERCIAL

02

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale
- Construction et déploiement du plan d'actions
- Définition et intégration de tableaux de bord personnalisés
- Définition et intégration d'indicateurs clés de performance
- Revue des offres commerciales et de leurs conditions
- Rédaction de contrats cadres
- Suivi de projets commerciaux
- Négociation commerciale
- Définition et intégration d'un CRM

# 03

## MANAGEMENT DES HOMMES & DES COMPÉTENCES

- Création ou revue de fiches de fonction
- Aide au recrutement et intégration de nouveaux collaborateurs
- Evaluation des acteurs commerciaux
- Optimisation de l'organisation existante
- Plan de formation et de développement des compétences
- Formation au développement commercial, à la prospection et au management commercial (Qualiopi)
- Structuration de l'équipe, animation de la dynamique commerciale, support et accompagnement sur le terrain
- Recherche et qualification de partenaires (agents, distributeurs,...)

# 04

## PROSPECTION COMMERCIALE ET VENTES

- Etude et analyse des marchés
- Réalisation d'études commerciales
- Diversification et pénétration de nouveaux marchés
- Visites clients (organisation, accompagnement, suivi)
- Agence commerciale
- Responsable export externalisé
- Représentation auprès de donneurs d'ordres
- Développement commercial externalisé
- Management des leads

# 05

## FIDÉLISATION DES CLIENTS EXISTANTS

- Transformation des clients en partenaires
- Diagnostic de la notoriété et de l'image
- Accroissement de la satisfaction client
- Reconquête des clients perdus

# 06

## CROISSANCE EXTERNE

- Recherche de partenaires
- Acquisition de sociétés

# 07

## IMPLANTATION INDUSTRIELLE OU COMMERCIALE (France & Italie)

- Création d'entités juridiques
- Direction et gestion de filiale
- Recrutement, coaching et hébergement (salarié, VIE, VTE)

# 08

## MARKETING & OUTILS DE COMMUNICATION

- Etude Marketing
- Création et optimisation du discours commercial et de l'argumentaire
- Action Marketing auprès de donneurs d'ordres
- Lancement de nouveaux produits ou services
- Marketing Mix
- Inbound marketing
- Revue des outils de communication : plaquette, présentation société, fiche produit, site internet,...
- Organisation et participation à des événements (salons, séminaires, conférences,...)

### Nous contacter

EVO DÉVELOPPEMENT  
91 b avenue Irénée Laurent  
42340 Veauche  
FRANCE

[www.evo-developpement.com](http://www.evo-developpement.com)

+33 (0)6 31 76 96 94  
[rcaille@evo-developpement.com](mailto:rcaille@evo-developpement.com)

### Nous suivre

