

L'externalisation : un moyen de simplifier ses démarches et d'atteindre ses objectifs

Recruter de bons commerciaux, les former et les manager : 3 étapes qui demandent du temps et un certain savoir-faire. Externaliser est une réponse aux besoins de développement commercial des entreprises. Le GROUPE PSB « Priorités Solutions Bénéfices » vous accompagne dans toutes les étapes de ce développement.

« Selon les objectifs, conquérir et fidéliser les clients, développer la relation Grands Comptes, augmenter le chiffre d'affaires... nous mettons en place des solutions adaptées, dont l'externalisation », commente Jean-Marc Le Blouch, fondateur et directeur général du groupe PSB, groupe spécialisé dans le développement commercial, qui réunit trois entités principales : Business Facility, Sales Facility et Distri Facility.

FACILITER LA VIE DE NOS CLIENTS

« Notre mission est de faciliter la vie de nos clients. On leur dit : ne vous occupez plus de rien, nous trouvons des solutions pour atteindre vos objectifs. Nous recrutons des commerciaux pour vous, les formons, les coachons et les managons ».

Le GROUPE PSB propose une solution d'externalisation de force de vente clé en main. Il réalise toutes les démarches, de l'étude géomarketing au plan d'actions sur le terrain, en passant par la rédaction de l'argumentaire de vente et la formation des équipes de vente.

« Notre objectif est de décharger l'entreprise de tout ce qui pourrait être un frein à son développement (recrutement, gestion sociale, process...) ».

MOBILISER LES ÉNERGIES ET LES HOMMES

Souple, dynamique et investi, le GROUPE PSB est connu pour sa capacité à mobiliser les énergies et les hommes.



© Jean-Marc Le Blouch

« Il nous est arrivé de mettre en place en une semaine toute une force de vente ».

UNE RÉPONSE AUX BESOINS DES CLIENTS

Les bénéfices de l'externalisation sont multiples : maîtrise et réduction des coûts fixes, hausse de la productivité, flexibilité et simplicité du processus...

« L'externalisation peut être une première solution avant une intégration dans l'entreprise. On parle souvent d'externalisation de force de vente, mais l'externalisation peut aussi concerner du temps adapté, de l'animation de réseau de distribution... tous les profils commerciaux existants ».

DES COMMERCIAUX 100 % DÉDIÉS ET MOBILISÉS

Contrairement à d'autres sociétés, les commerciaux, recrutés par le GROUPE PSB, ne

travaillent que pour une seule et même entreprise.

« Tous les mois, les commerciaux suivent deux jours de formation pour réaffirmer leurs capacités à vendre ».

ZOOM SUR LE GROUPE PSB

Du prestataire de service de cuisine professionnelle aux produits bio de snacking, en passant par la cosmétique & pharmacie, l'agroalimentaire, et les outils RH, le GROUPE PSB intervient sur tous les secteurs d'activité. Il est partenaire de la Cosmetic Valley, premier réseau mondial de la parfumerie-cosmétique installé en région Centre.

La société, implantée dans le département des Yvelines, réunit des professionnels du développement commercial, qui cultivent une approche pragmatique et opérationnelle.

« Nous affichons tous une expérience dans la vente spécialisée par secteur d'activité. Nous connaissons le fonctionnement d'un commercial et sa capacité à réussir. C'est un vrai plus, car nous savons comment les manager et les impliquer ».

GROUPE PSB
Priorités Solutions Bénéfices®

Contact & informations

www.psbconseil.fr

www.salesfacility.fr

www.distrifacility.fr

tél. 01 75 92 99 27

06 24 49 06 52

jeanmarc.leblouch@psbconseil.fr