



VENTE-8020 OUVRE LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN AUX SOCIÉTÉS EUROPÉENNES

La force de vente externalisée : Un choix stratégique

Paris, le 2 mai 2011 - VENTE-8020 annonce aujourd'hui la disponibilité de ses services-conseils et d'externalisation commerciale, aux sociétés européennes.

Sous la forme de contrats d'externalisation, VENTE-8020 agit comme votre propre département vente et marketing en assumant la gestion complète de toutes les activités de commercialisation des produits et services de ses clients.

L'externalisation des services offerts désigne le fait de faire appel à une ressource externe pour assumer un rôle de gestion interne.

« En raison de la mondialisation, nous évoluons dans un marché très concurrentiel. Par conséquent, les sociétés européennes doivent trouver des solutions efficaces pour développer de nouveaux territoires, tout en réduisant leurs coûts. » Explique Anne-Marie Cordeau, directrice associée de la société québécoise.

La conquête de nouveaux marchés est la pierre angulaire pour toutes sociétés désireuses d'accroître ses revenus. Mais, les capacités financières nécessaires à la mise en place d'une organisation commerciale et le niveau de tolérance aux risques, peuvent freiner les sociétés européennes à prendre d'assaut ce nouveau territoire très attractif.

Sous l'effet conjugué du développement de stratégies efficaces, de la gestion d'équipes terrains, et de l'intégration des meilleures pratiques d'affaires nord-américaine, VENTE-8020 agit en faveur de la direction des sociétés de manière à optimiser leurs investissements en commercialisation, sur le territoire nord-américain.

Benoit Grenier, stratège de la société ajoute : *« Les sociétés européennes restent maître des orientations stratégiques. Nous agissons en leurs noms, pour assurer la construction permanente de la marque et le développement des canaux de prospection, en vue d'en assurer la réussite commerciale. »*

Découvrez les services d'externalisation de VENTE-8020 sur internet à :
www.communication-8020.com

À propos de VENTE-8020 :

Depuis 2006, VENTE-8020 rassemble des stratèges des commerciaux, et des compétences pointues partageant la même vision : créer de la valeur pour ses clients. Au cœur de sa mission : Passer à un fonctionnement ciblé, interactif et relationnel favorisant la rencontre entre les acheteurs et les produits/services, au moment propice, au moyen de diverses modalités.

PÔLE D'EXPERTISE

COMMUNICATION-8020

Un cabinet de professionnels des communications, des relations publiques, et du lobbying au Canada.

VENTE-8020

Des interventions d'externalisation des activités de commercialisation et de marketing alternatif.

STRATÉGIE-8020

Une équipe de conseillers de confiance agissant auprès des exécutifs en appuyant notre crédibilité par des actions concrètes, des conseils et une rétroaction objective et dégagée.

Source :

Anne-Marie Cordeau - Communication 8020

Canada: 00 1 514-617-2268 – États-Unis: 00 1 201 204-9082 - France: 33 (0)6 61 95 34 89

Skype: anne.marie.cordeau