

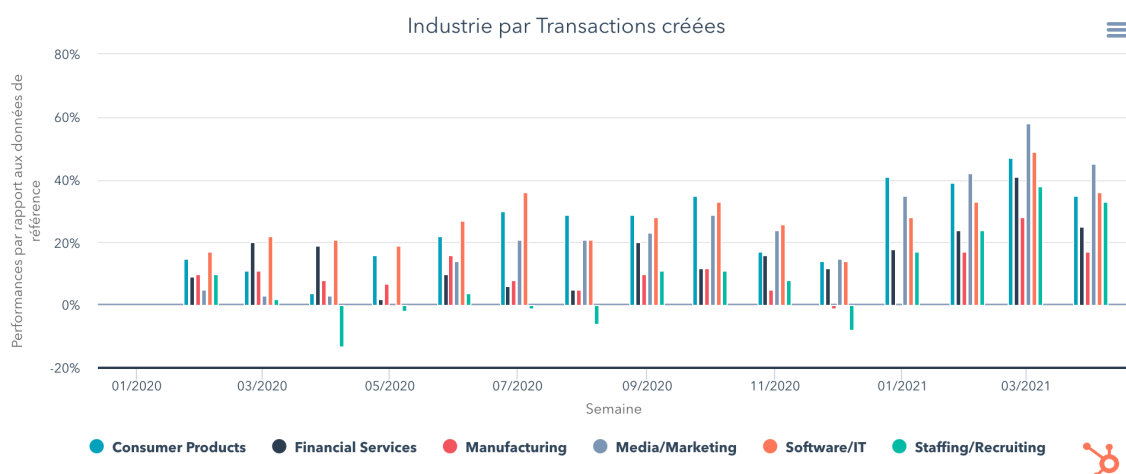
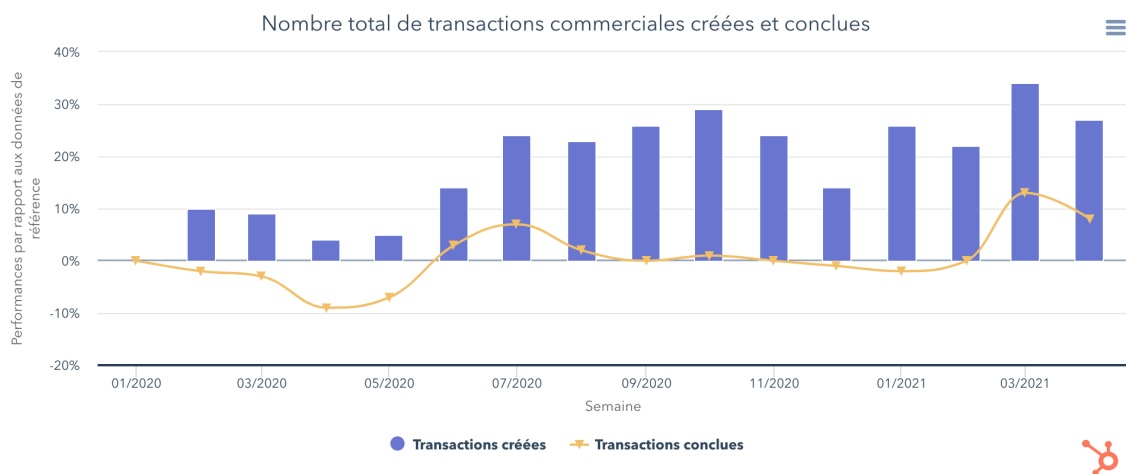
LE MARKETING ET LES VENTES : SE TRANSFORMER ET CONVERTIR SES PROSPECTS

Ces derniers mois, le recours massif au télétravail et à la vente en ligne a contraint les équipes commerciales à se digitaliser rapidement et innover pour assurer la continuité de l'activité. Une dynamique qui n'est pas près de s'arrêter et incite les entreprises à se doter de plus de ressources digitales tout en accompagnant les équipes concernées dans l'intégration de ces changements.

Les équipes commerciales ont une importance clé car elles sont en prise directe avec la réalité du terrain. Elles sont le point d'entrée des commandes et elles renvoient au marché des indices clés sur la performance de l'entreprise : la qualité de l'offre, l'existence de produits innovants, l'attractivité prix etc. Dans le contexte actuel, les directions commerciales doivent jouer sur plusieurs tableaux. Elles doivent intégrer les nouvelles conditions de travail de leurs équipes liées aux enjeux sanitaires et capter davantage de demandes des prospects. Elles sont également obligées de faire bouger les lignes de leur discours commercial. Il faut désormais composer avec un paramètre de vente supplémentaire : la confiance. La fiabilité d'un fournisseur est désormais au centre des préoccupations des acheteurs. Il faut dès lors donner des gages dans ce sens et former ses équipes pour qu'elles intègrent de nouveaux arguments de vente.

Nouveau business : la reprise de demain se joue maintenant

L'éditeur de la solution HubSpot partageait en mars 2021 des indicateurs sur le nombre de transactions commerciales finalisées par ses 103 000 clients au niveau mondial. Les chiffres montrent que si le début de l'année 2020 a marqué un arrêt significatif des ventes, ces dernières sont ensuite reparties à la hausse jusqu'au début de l'année 2021. L'activité économique n'a peut-être pas été constante sur cette période, mais il est tout de même important de souligner la dynamique des forces commerciales des entreprises du marché. S'il est probable que nous ne retrouvons pas le niveau économique d'avant crise d'ici 2022, l'année 2021 est déterminante dans la mise en place des conditions du succès de demain. Les cellules commerciales des entreprises sont dès lors en position frontale et elles en sont pleinement conscientes.



La révolution « forcée » du digital : un changement radical des modes de vente

Les résultats de l'étude Fevad/Next Content/Médiamétrie sur le e-commerce B2B publiée en février 2021 montrent que la digitalisation prend progressivement le pas au sein des canaux de ventes. En effet, la réduction de l'activité en

présentiel a poussé près de 34% des clients des sites d'e-commerce B2B à développer les commandes en ligne au détriment des autres canaux (e-mail, fax, magasins, agences, téléphone, prise de commande par les commerciaux). Plus des deux tiers d'entre eux estiment que ce transfert de commandes vers le canal e-commerce est désormais acquis.

Le développement du télétravail et des échanges en visio-conférence ont également fortement transformé les relations commerciales entre les distributeurs et leurs clients : diminution des rendez-vous en face à face, des réunions physiques. Ainsi, 37% des acheteurs ayant des échanges directs avec les fournisseurs estiment que la relation à distance fonctionne très bien et qu'ils ne pensent pas reprendre (ou très modérément) les rendez-vous en face à face à l'avenir.

Les responsables commerciaux vont donc devoir engager un véritable tournant dans le mode de fonctionnement de leurs équipes. Tournant qui s'accompagnera de la mise à disposition de ressources digitales suffisantes pour s'engager sur cette nouvelle voie. Transformation qui impliquera également de disposer de formations adéquates tant au niveau des équipes opérationnelles qu'au niveau des managers qui devront désormais encadrer des collaborateurs distants. Il va être difficile désormais d'avancer sans CRM dédié et sans solutions collaboratives.

» LA NOUVELLE FEUILLE DE ROUTE DU CMO ET DU CHIEF SALES OFFICER



Déployer de nouveaux canaux de commercialisation orientés 100% digital.



Former et animer régulièrement ses équipes sur la base de cette nouvelle configuration.



Disposer d'outils métiers digitaux tel que des CRM et exploiter pleinement leurs fonctionnalités.

Conclusion

A l'heure actuelle, les directions commerciales restent en première ligne et doivent constamment se renouveler et s'adapter pour proposer de nouveaux arguments de vente. Une tendance qui s'est renforcée avec le télétravail et la quête permanente de modes de vente digitaux afin de rattraper peu à peu les pertes engendrées par les confinements successifs. Une transition digitale, certes « forcée », mais qui s'avère parfois plus efficace que certains modes de vente en présentiel. Les directions commerciales ont donc tout intérêt à poursuivre en ce sens et doivent en conséquence se munir d'outils digitaux dédiés afin de proposer de nouveaux canaux de vente digitaux. Il faudra cependant faire attention à ne pas négliger la formation des équipes et des managers à ces nouvelles dispositions.

A PROPOS DE COLIBEE

Colibee est un cabinet de conseil nouvelle génération regroupant plus de 800 consultants indépendants de haut niveau.

100% efficace

Les meilleurs consultants indépendants
Les bons profils, le suivi de bout en bout
Des missions de valeur
Un service sur mesure au meilleur rapport qualité prix

100% expert

Grandes entreprises et ETI
Spécialistes de la transformation
Audit, conseil, management de transition, pilotage
En lien avec les directions générales, DSI, directions métiers

100% réseau

En une décennie, Colibee a constitué un vivier de talents faisant partie des plus qualitatifs du secteur du conseil en Management et Technologies. En nous rejoignant vous êtes accompagné par une équipe dédiée qui œuvre pour la recherche, la bonne conduite de vos missions et de votre développement.

Connect : la plateforme digitale de Colibee

Connect est une plateforme qui facilite la vie de tous, clients comme consultants, accessible en complément des services délivrés par nos équipes. Connect existe en version web et mobile pour vous faciliter le quotidien.



Contact

Colibee
15 rue Drouot, 75009 Paris
+33 (0) 1 82 83 94 10
contact@colibee.com