

Le recrutement dans la vente directe, problématique majeure, mythe ou réalité ?

... « Certaines entreprises recrutent à tour de bras, d'autres structures peinent à convaincre les VDI d'intégrer leur réseau. La difficulté à transformer les contacts en contrat s'analyse dans la majorité des cas par une réelle méconnaissance du secteur, des budgets mal utilisés, aussi et surtout par un discours et une offre commerciale qui ne font pas mouche avec les attentes que nous exprimons les VDI chaque jour sur le terrain. En bref, trop d'entreprises disparaissent pour de mauvaises raisons.



VOTRE AUTO DIAGNOSTIC

- Vous avez recruté moins de 20 VDI en un an.
- Vos produits plaisent mais sont parfois jugés trop chers
- Vos conseillers vous demandent d'élargir vos collections
- Vos VDI s'essouffent vite
- Vos VDI recrutent peu ou pas du tout sur le terrain.

Vous avez coché au moins 2 réponses ? Agissez sans tarder !

Valérie Bertrand. Consultante Terrain, spécialisée dans le recrutement des VDI.

DES TARIFS SUR MESURE !

Nos tarifs ont été spécialement étudiés pour toutes les tailles et budgets d'entreprise.

LE + VB conseil :

Le Pack Escort conçu pour les jeunes entreprises de moins de 2 ans d'existence.

Forfait mois à partir de 590 €

OSEZ- NOUS CONTACTER !

- 06 87 06 99 24
- 09 75 61 16 78 (prix d'un appel local)
- www.valerie-bertrand.com
- valerie@valerie-bertrand.com
- Skype : Valconseil.



Il existe des Solutions !

Exemple d'une mission VB Conseil :

Demande de l'entreprise cliente :

- Boostez les recrutements
- Améliorer le chiffre d'affaires des équipes de vente.

Notre Action :

Transfert d'expertise et de savoir-faire auprès de l'équipe dirigeante :

Connaître les points forts des attentes VDI, s'approprier un discours commercial percutant. Organiser à moindre coût le développement de son réseau de vente en régions.

Résultats : intégration de nouvelles conseillères et augmentation des ventes dès le mois suivant. Depuis CA en hausse et réelle implication des VDI autour de 3 axes majeurs :

1. Vendre
2. Dater de nouveaux rendez-vous
3. Recruter de nouveaux conseillers.



Intervention Déco-D'ac
à Avignon.