

A photograph of four individuals sitting in a row, all wearing full-body white protective suits (hazmat suits) with hoods and gloves. From left to right: a woman looking towards the right; a man looking towards the right; a man wearing glasses looking towards the right; and a man with his hand near his face, looking towards the right. The background is a plain, light-colored wall.

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir ...

La vérité est ailleurs....

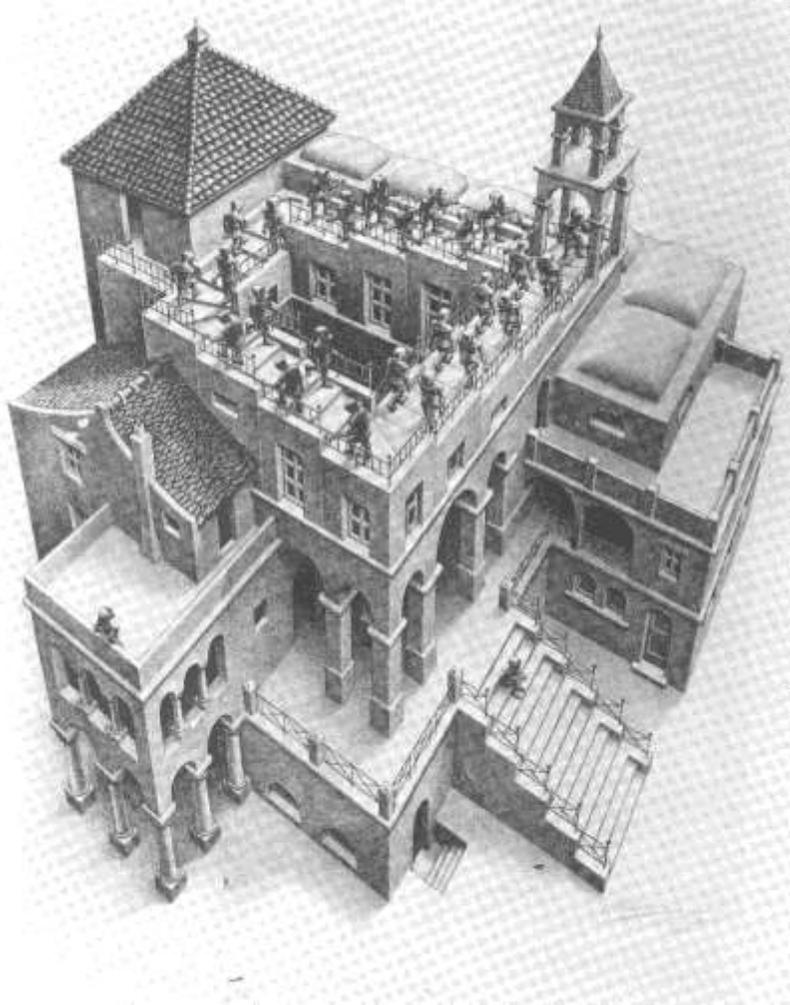


Extension du domaine de la lutte

- Nous faisons tous du développement commercial au quotidien
 - Recherche de prospects
 - Fidélisation des clients
 - Recherche d'idées pour les clients, pour prospecter, pour fidéliser

- Deux soucis à résoudre
 - Nous ne sommes pas les seuls
 - C'est de plus en plus compliqué et nous avons de moins en moins de temps

En fait, le développement commercial c'est



- De plus en plus complexe : multiplication des décideurs, contrats pluriannuels en voie d'extinction, des compétiteurs multiples de tailles diverses
- Un éternel recommencement : les clients d'hier sont les prospects de demain



PÉCHÉS CAPITAUX

Péché numéro 1 – se croire désirable et connu(e)



En 2010 l'UDA comptait près de 70.000 agences en France



... et c'était en 2010
(bon j'avoue, toutes
agences confondues)

Rien qu'au Syntec RP
50 agences ...

Avant, l'info était compliquée à trouver

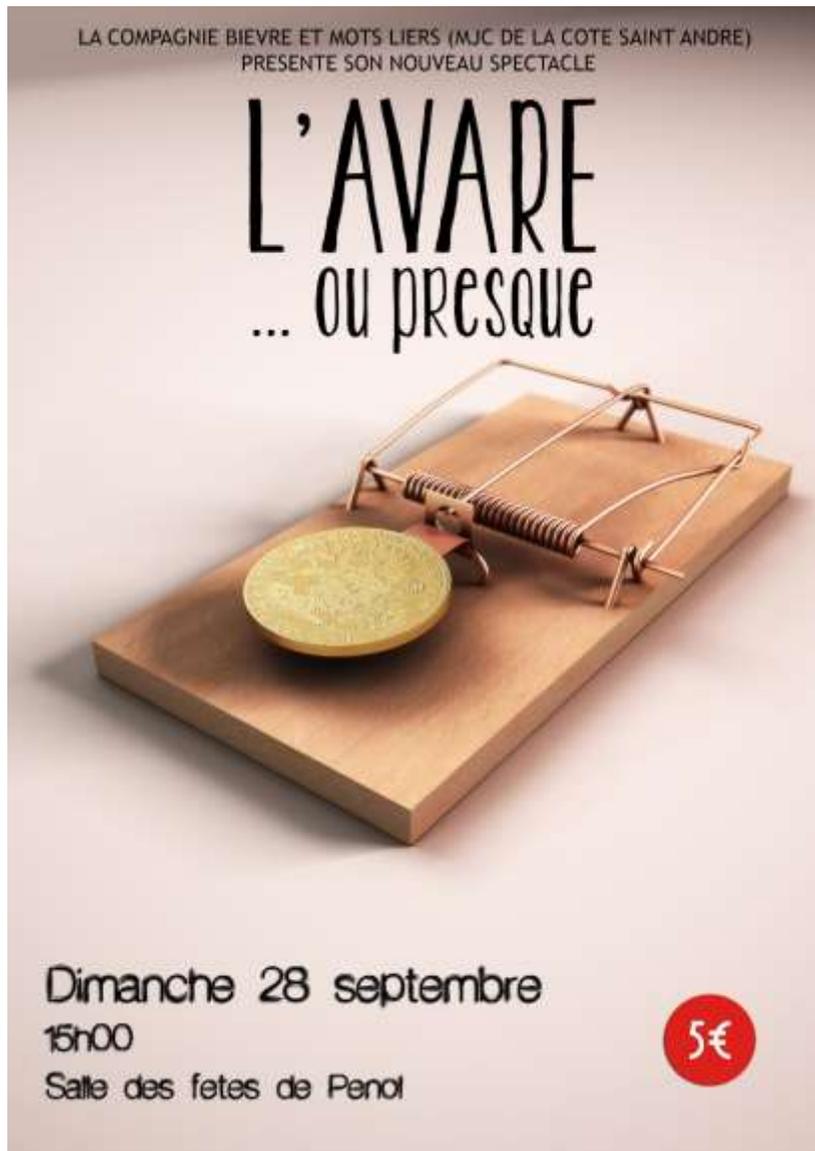


Et il y a eu un miracle... Internet !!!!





Péché numéro 2 : je vais tout trouver gratuitement



- Pourquoi dépenser ?
- C'est cher la donnée ...
...et j'ai d'autres priorités !

Péché numéro 3 : tout ce qu'on dit sur internet est vrai



Tout est vrai, la preuve

**THE TRUTH
AT LAST**

MARILYN WAS BITTEN BY VAMPIRE

**- THEN MURDERED BY FBI
TO PREVENT HER BITING JFK**



**CRIME INVESTIGATOR'S
SHOCKING CLAIM!**

PLUS-

Péché numéro 4 : j'ai un réseau, un carnet d'adresses



- Plus de 30 % des informations contenues dans une base de données ou un carnet d'adresses sont obsolètes après 12 mois

Bilan missions data quality Nomination 2014/2015

- 40 % des informations des réseaux sociaux sont fausses ou obsolètes

Etude Mobicadres 2015

Péché numéro 5 : rien de tel qu'un bon stagiaire



- Et pour parler d'enjeux stratégiques ??

Péché numéro 6 : ne rien faire et se reposer sur sa réputation...etc

Les devises Shadok



Fouxel

IL VAUT MIEUX POMPER MÊME S'IL NE SE PASSE
RIEN QUE RISQUER QU'IL SE PASSE QUELQUE CHOSE
DE PIRE EN NE POMPANT PAS.

Péché numéro 7 : se planter sur une compétition, pas grave...

Les devises Shadok



EN ESSAYANT CONTINUUELLEMENT
ON FINIT PAR RÉUSSIR. DONC:
PLUS ÇA RATE, PLUS ON A
DE CHANCES QUE ÇA MARCHE.

« C'était pipé »

« Ils ont choisi les moins chers »

« Ils n'ont rien compris »

« La Dircom est une amie de XXX qui
a remporté le budget »

« De toutes façons, ils n'ont pas de budget »

...

Péché numéro 7 : ... c'est pas grave



SERVIER
DIRECTEUR DE LA COMMUNICATION EXTERNE DU GROUPE
(à ce poste depuis Septembre 2015)
Rapporte à [Olivier Lauriau](#), Président du groupe - Servier

Est récemment devenue Directeur de la communication externe du groupe Servier.

Coordonnées

50 rue Carnot
92284 Suresnes Cedex, France

Tél. standard : 01 55 72 60 00
E-mail :

Assistant(e) :
Ligne Directe :
E-mail :

Éléments biographiques

Formation : DEA culture et communication scientifique et technique de l'université Paris-VII (1994), maîtrise biochimie de l'université Paris-VI (1992)

Parcours :

- 2012-2014 : Assistance publique - Hôpitaux de Paris, directeur de la communication.
- 2005-2011 : FCI, directeur de la communication.
- 2004-2005 : Areva, responsable du réseau de communication international.
- 2004-2004 : Areva T&D, directeur de la communication.
- 2001-2003 : Areva, responsable du service Editions-Audiovisuel.
- 1999-2001 : Cogema, responsable du département Editions-Audiovisuel-Multimédia.
- 1997-1999 : Cogema, responsable des éditions externes et des discours de la direction générale.

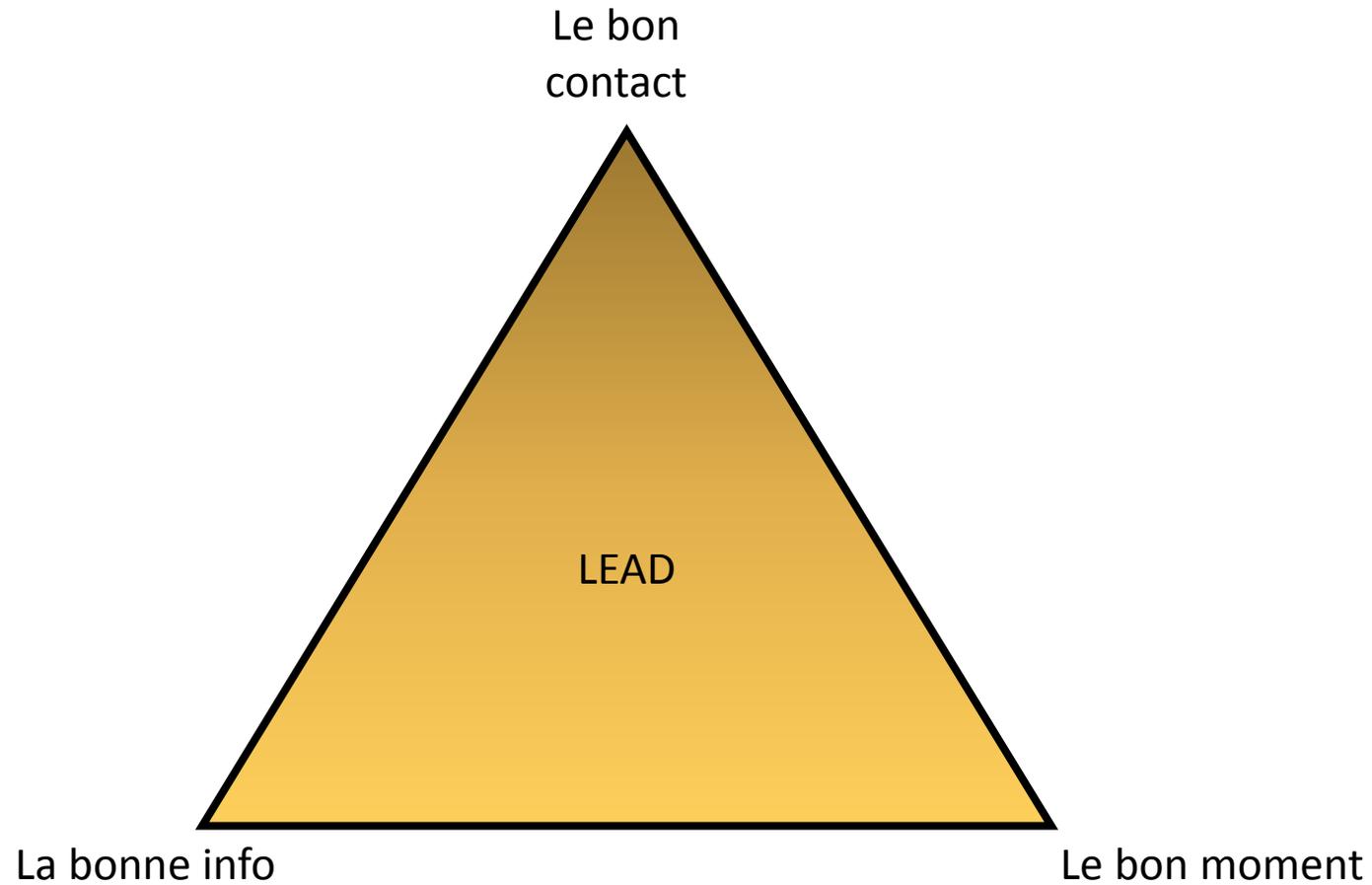
Ne jamais oublier qu'un cadre a plusieurs vies professionnelles

Ce serait dommage de laisser une mauvaise impression, non ?

Les 10 règles d'or



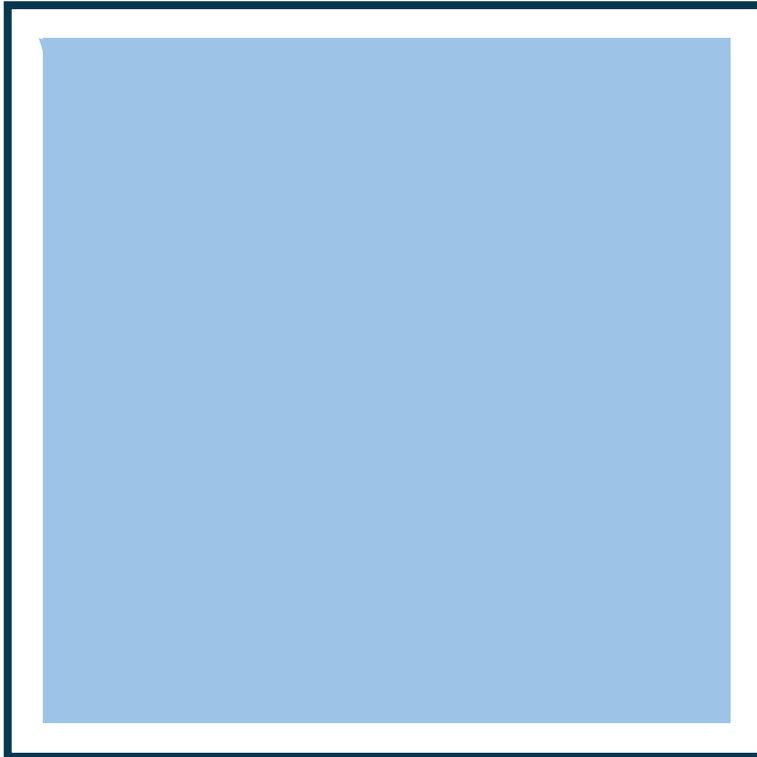
Règle numéro 1 : s'appuyer sur un triangle d'or



Règle numéro 2 : ne pas confondre anecdote et « lead »

Exhaustivité

Complétude



Fraîcheur

Pertinence



Règle numéro 3 : se connecter au bon tuyau



Règle numéro 4 : ne pas baisser les bras

SALES STATISTICS

48% OF SALES PEOPLE NEVER FOLLOW UP WITH A PROSPECT
25% OF SALES PEOPLE MAKE A SECOND CONTACT AND STOP
12% OF SALES PEOPLE ONLY MAKE THREE CONTACTS AND STOP
ONLY 10% OF SALES PEOPLE MAKE MORE THAN THREE CONTACTS
2% OF SALES ARE MADE ON THE FIRST CONTACT
3% OF SALES ARE MADE ON THE SECOND CONTACT
5% OF SALES ARE MADE ON THE THIRD CONTACT
10% OF SALES ARE MADE ON THE FORTH CONTACT
80% OF SALES ARE MADE ON THE FIFTH TO TWELFTH CONTACT

Source: National Sales Executive Association

Règle numéro 5 : raconter une histoire



Règle numéro 6 : choisir son terrain de jeu



Est-il bien utile de s'attaquer à tous les directeurs de la communication de l'univers ?

Règle numéro 7 : se reposer sur ce que l'on est



- Expérience personnelle
- Expérience de l'équipe
- Références clients
- ...

Règle numéro 8 : élargit son point de vue



- Interlocuteur opérationnel
- Mais aussi CoDir, influenceurs ...

Règle numéro 9 : sécuriser son approche



Voir aussi les règles de
bonnes conduite...



Règle numéro 10 : être en veille permanente



Avoir les bons outils de veille, les signaux d'affaires, les flux d'information...

Pas un simple flux RSS

Règle ultime : le savoir vivre

- Vous avez calé votre présentation avant de vous brancher sur le vidéo projecteur afin d'éviter d'imposer aux 8 prospects dans la pièce (au choix) : votre abonnement à adopteurconsultant.com, la version Windows 1.0, la présentation faite la semaine dernière pour le concurrent en petit icône,
- Vous ne vous êtes pas présentés le jour J sans avoir répété au moins une fois devant un auditeur neutre qui vous a tout de suite dit ce qui va crever les yeux de l'annonceur 24h00 plus tard
- Vous avez bien orthographié le nom de l'annonceur

Règle ultime : le savoir vivre

- Vous avez répondu à la question posée dans le brief
- Vous ne venez qu'avec des personnes qui auront à prendre la parole...vous n'avez pas amené pour la présentation quelqu'un, (oh ! Souvent une jeune femme d'ailleurs) qui n'a pas ouvert la bouche et que vous présentez à la fin comme le pilote du projet !
- Vous avez choisi un "chef d'orchestre" souriant et à l'écoute, disposant d'un grand sens du contexte ! (ie : je ne vais pas au bout de mes 324 slides, si d'évidence j'ai perdu mon public en route !)
- Vous n'avez pas envoyé de SMS pendant la réunion (même un tout petit) ou consulté vos emails sur votre portable

A vous de jouer ...

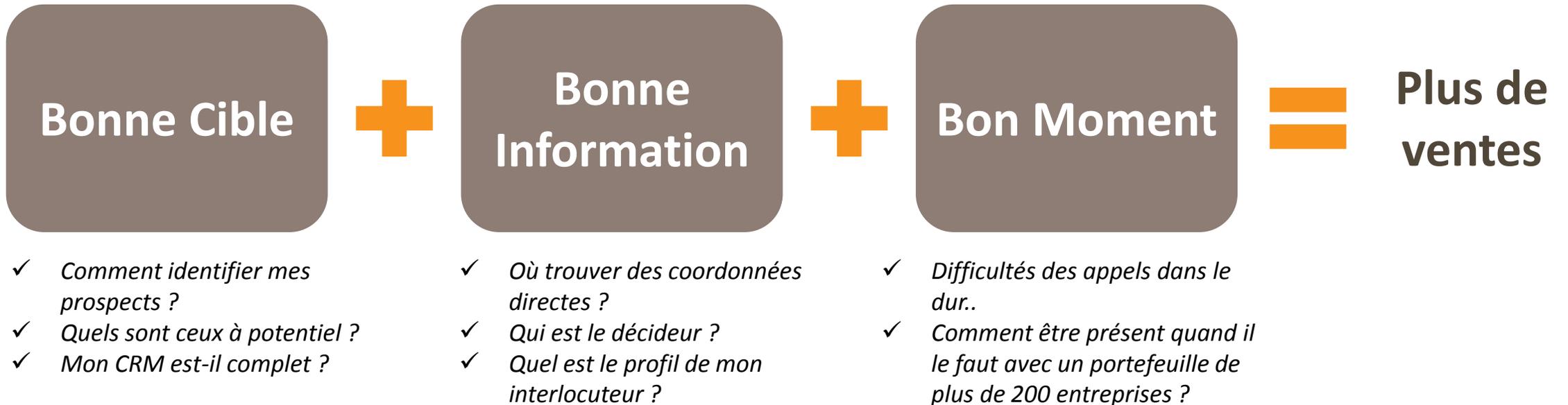


Et nomination dans tout ça ?

Smart data
for
business performance

Exploiter la data comme levier de performance

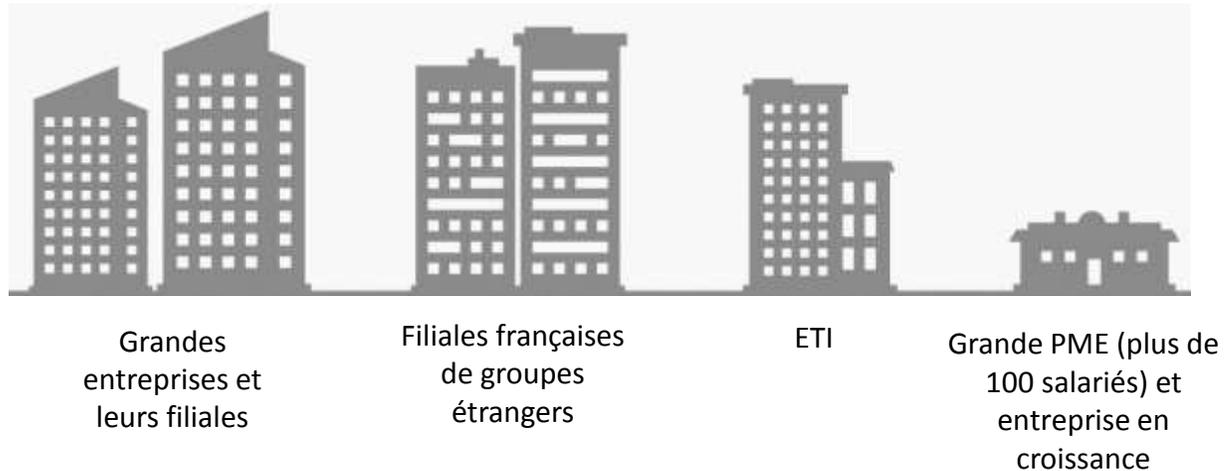
Aujourd'hui comme hier, l'équation de la performance commerciale et marketing :



Nomination accompagne ses clients sur chacune de ces composantes

La Bonne Cible : quel est notre « terrain de jeu » ?

Les 45 000 premières entreprises de France



Pour couvrir +80% de l'activité économique



Plus de 3,1 millions d'entreprises actives en France...
mais 85% du CA total se concentre sur moins de 5% !
(source Insee)

200 000 décideurs opérationnels

Nous identifions les personnes clés dans chacune des organisations, du N au N-5 de la chaîne hiérarchique



Direction
Générale &
gouvernance



Directeurs
opérationnels (DAF,
RH, MKT,...)



Responsables
opérationnels



Pour adresser des process de décisions de plus en plus complexes



En moyenne, plus de 4 interlocuteurs dans
une décision d'achat !
(Etude Inside The Mind Of The B2B Buyer)

La Bonne Information : profondeur et qualité



La clé de **notre valeur ajoutée** : la production d'une information fiabilisée et mise à jour par notre équipe de **37 personnes** (chargés de veille, enquêteurs, rédacteurs)

1 SOURCER

Nous couvrons l'ensemble des sources d'informations, publiques et exclusives

Sources Publiques :
sites web,
agences de presse,
réseaux sociaux,
sites d'information

Les Echos

Challenge

STRATÉGIES

Sources exclusives:

40 médias de références, dont

60 associations d'anciens, dont



2 COMPLETER ET VALIDER

Nous nous assurons de la véracité de l'information, et nous la structurons pour la rendre exploitable

Prise de contact pour valider la fonction et les coordonnées de la personne (en direct ou via un contact dans l'entreprise)

Confirmation du parcours professionnel et de la formation (annuaire des anciens)

3 METTRE A JOUR

Nous recontactons régulièrement les décideurs pour valider leurs profils

Vérification 1 fois par an minimum auprès de chaque contact

Suivi des informations de l'entreprise :
organigramme, données financières, liens capitalistiques ...

Quelques indicateurs de notre production mensuelle

1000

Nominations

2000

Nouveaux décideurs

1800

Speakers & conférences

1600

Actualités presse

Le Bon Moment : notre bibliothèque de signaux d'affaires

- Chaque actualité business est porteuse d'opportunité pour votre activité ... à condition d'interpréter et d'agir !
- Pour vous permettre d'être directement en action, nous réalisons l'analyse des actualités pour vous :
 - Identification du type de signal (digital, croissance externe, entreprise en difficulté...)
 - Mise en avant des contacts pertinents associés à ce signal
- Les principaux signaux proposés :

Croissance externe
Développement de l'activité
Nouveau site
Nouveau marché
Projet marketing
Mouvements de contacts

Développement international
Projet digital
Projet IT
Investissement R&D
Entreprises en difficulté
Recrutements

Exemple de signal d'affaires

Signal d'affaire « Digital »

Visiomed

Une opportunité de projet digital a été identifiée le 7/08/2015 suite à une **levée de fonds** de 18 M €. Cette opportunité a été confirmée par une **annonce de recrutement** le 23/08/2015 d'un Directeur Digital.

Extrait : « ... La création de ce poste au niveau du Comité Exécutif témoigne de l'ambition du Groupe d'intégrer le digital au cœur de son modèle opérationnel, de ses marques et de ses géographies. »

Décideurs clés

 <p>Directeur e-commerce Aline Martin depuis Octobre 2014</p>	 <p>Directeur marketing Sophie Malka depuis Janvier 2015</p>	 <p>Directeur général délégué Olivier Hua depuis Mars 2015</p>
---	--	--

Sources

<p>Levée de fonds Le 07/08/2015</p> <p>« VISIOMED GROUP lève 18 millions d'euros pour se développer dans la santé connectée aux États-Unis »</p> <p>Voir le détail ici</p>	<p>Annonce de recrutement Le 05/03/2015</p> <p>Directeur marketing et marketing digital groupe</p> <p>Voir le détail ici</p>
---	--

Un large spectre de références



dentsu AEGIS network



AUSTRALIE®

coandco

Stratégies

Nomination en quelques chiffres :

- Société pérenne avec **5M€ de CA** en 2015
- **450 clients** de la TPE aux grandes entreprises françaises
- Une société indépendante détenue à 100% par les fondateurs
- Une équipe de **50 pers.**

Illustration de notre **Portail Sales Performance**

Des tableaux de bord pour suivre vos opportunités

Le fil d'actualité pour rebondir toutes vos actualités business !

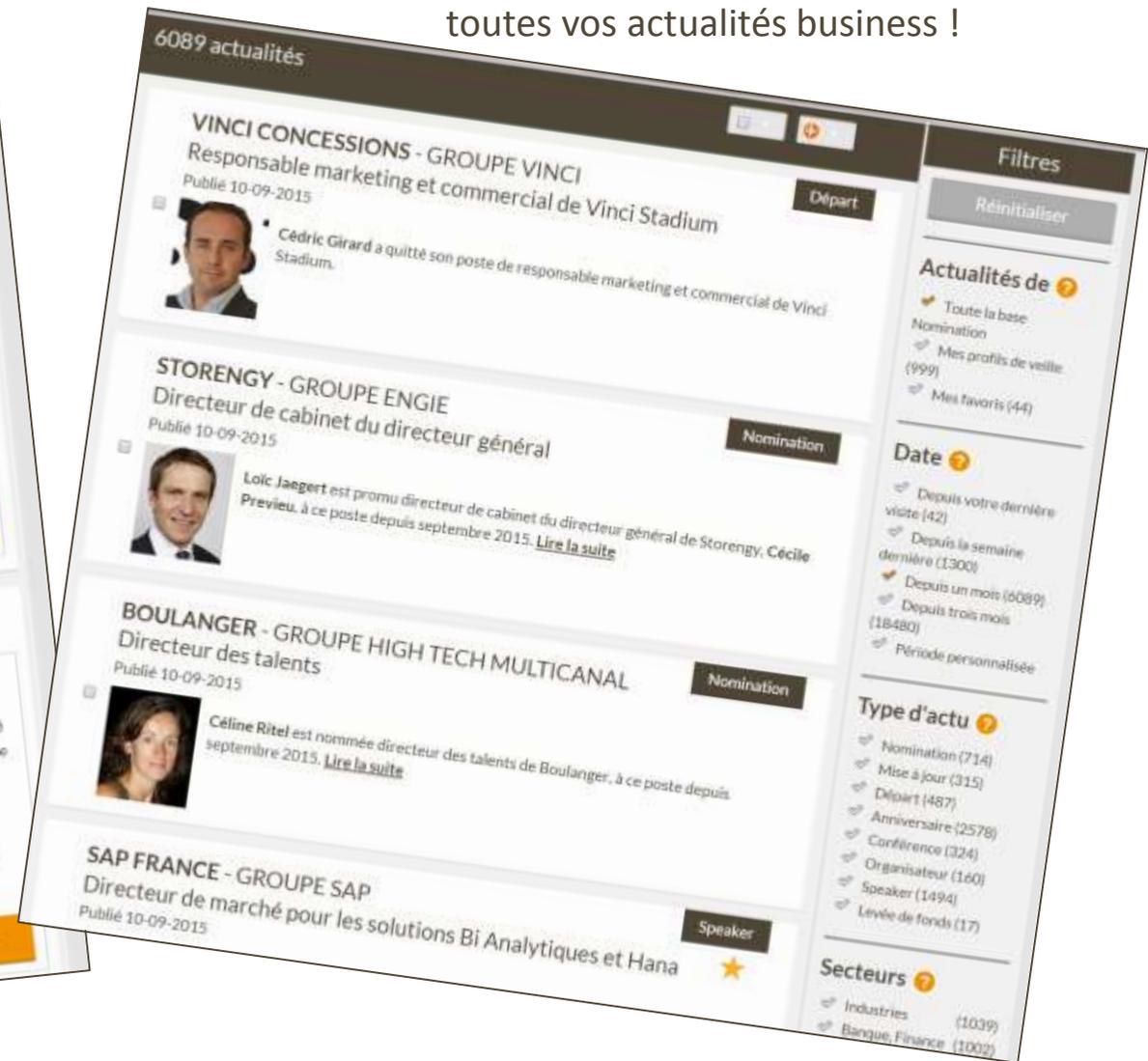
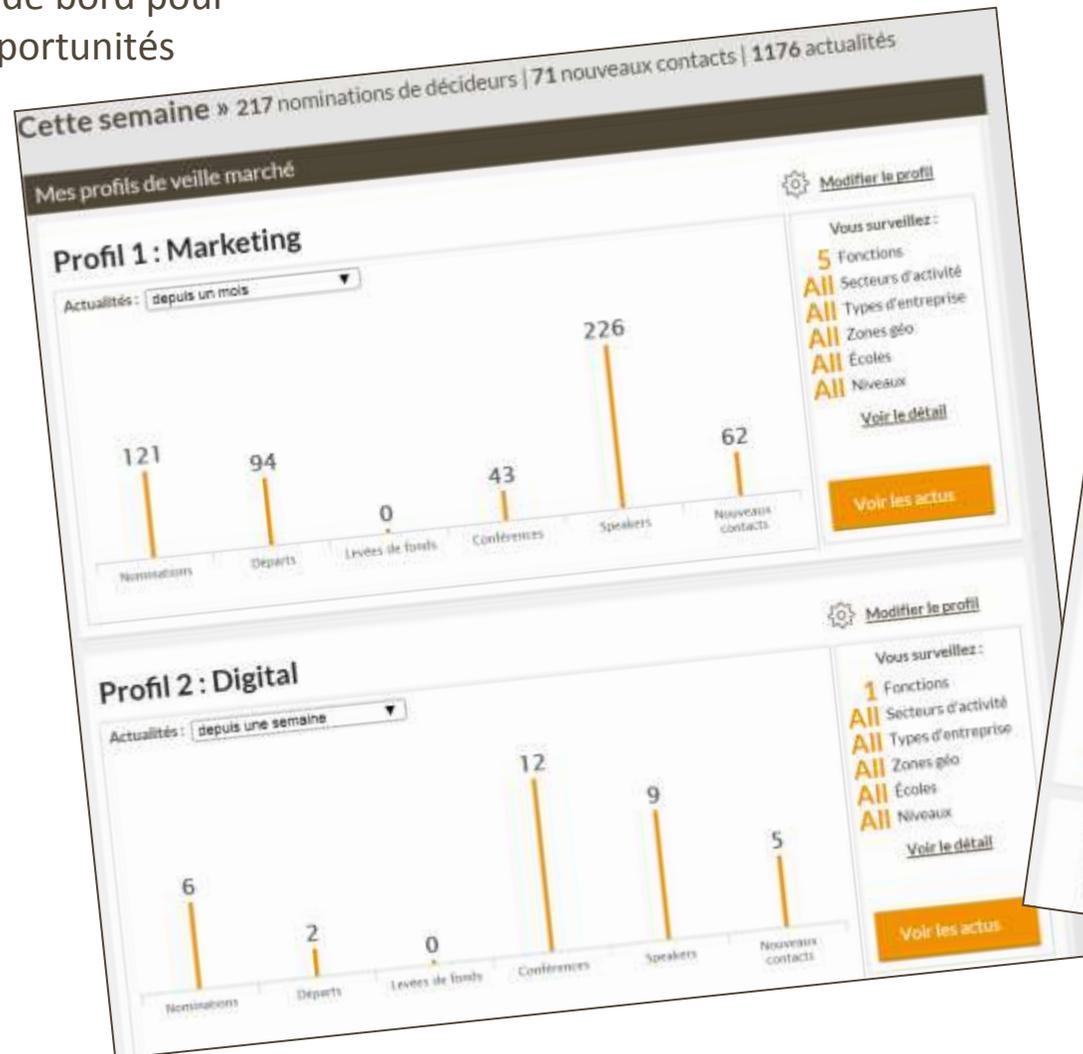


Illustration de notre Newsletter Hebdomadaire

Retrouver tous les lundis matin le récapitulatif de votre actualité business de la semaine écoulée

 **NEWSLETTER PERSONNALISÉE POUR BENOÎT MARCELLIN**
ÉDITION N°628 DU 07-09-2015

 [Modifier mon prof](#)

65 nominations **41 départs** **122 speakers**

GRUPE ACCORHOTELS - ACCORHOTELS

SPEAKER | [Xavier Louyot](#), Directeur marketing global Pullman, interviendra dans le cadre de la conférence "The future of wellness" le 15 octobre 2015 à 16h30. [En savoir plus sur la conférence](#)

ADDING GROUP - ACTUARIS

SPEAKER | [Benjamin Roussel](#), Directeur prévoyance et santé, interviendra dans le cadre de l'atelier "La délégation au cœur du business model en assurance collective" le 15 octobre 2015 à 9h. [En savoir plus sur la conférence](#)

ADRÉA MUTUELLE

NOMINATION | [Sandrine Favoreau](#) est nommée directeur des ressources humaines d'Adréa Mutuelle, à ce poste depuis juin 2015. Elle est sous la responsabilité directe de [Jean-Pierre Galliet](#), directeur général.

AEROHIVE

SPEAKER | [Benoit Mangin](#), Directeur commercial Europe du Sud, interviendra dans le cadre de l'atelier "Tirez profit du Wi-Fi et du Cloud pour vous rapprocher de vos clients" le 23 septembre 2015 à 12h15. [En savoir plus sur la conférence](#)

GRUPE AG2R LA MONDIALE - AG2R LA MONDIALE - RÉUNICA

NOMINATION | [Anne-Charlotte De Raigniac](#) est promue directeur actuariat et acceptations médicales d'AG2R La Mondiale - Réunica, à ce poste depuis avril 2015.

AGENCE NATIONALE DE LA SÉCURITÉ DES SYSTÈMES D'INFORMATION

SPEAKER | [Guillaume Poupard](#), Directeur général, interviendra dans le cadre de la table ronde "Sécurité des systèmes connectés : quelles bonnes pratiques adopter ?" le 21 septembre 2015 à 11h30. [En savoir plus sur la conférence](#)

AGESYS

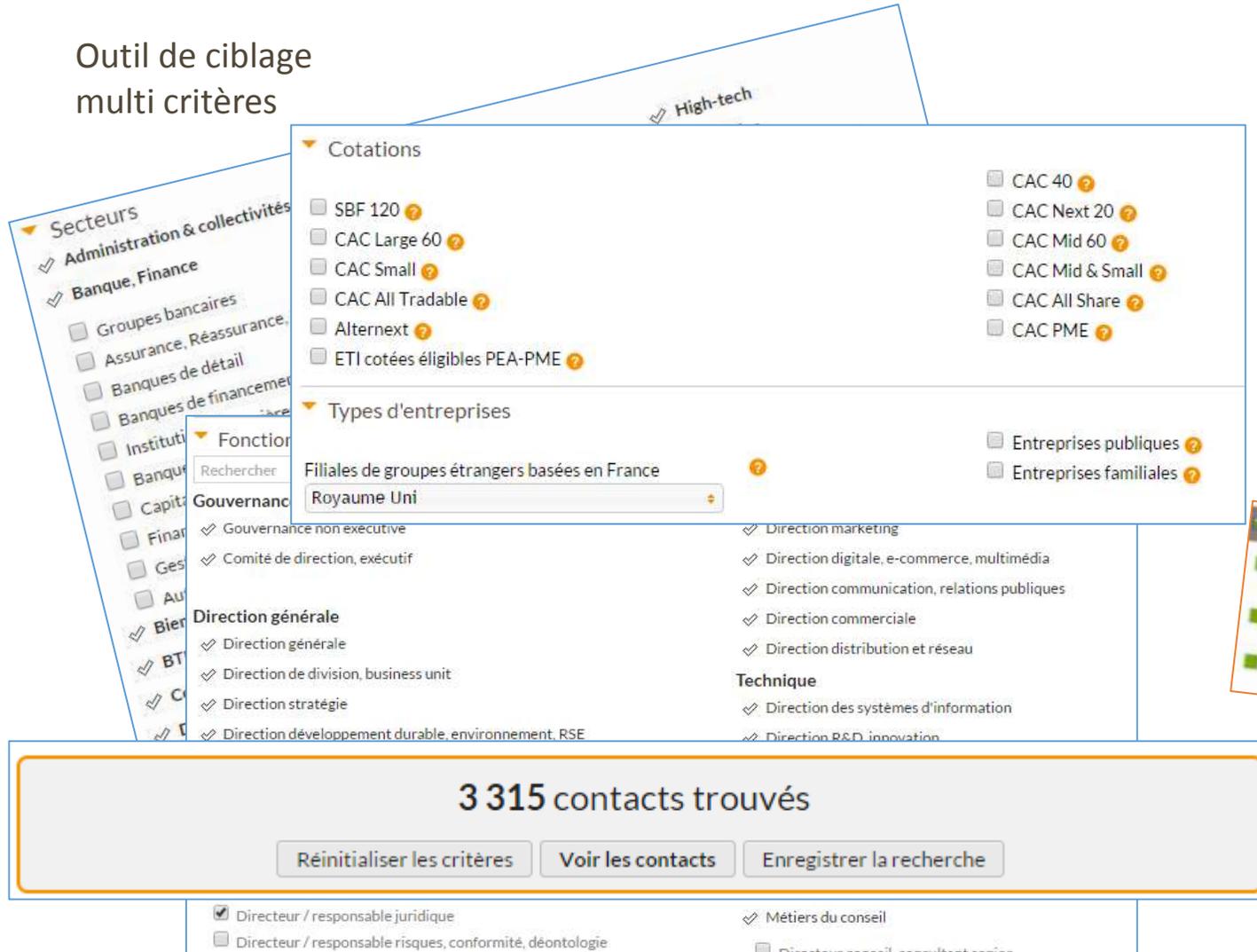
SPEAKER | [Laetitia Defecque](#), Responsable marketing et communication, interviendra dans le cadre de la conférence "La communication interne au cœur de la stratégie d'une PME" le 18 septembre 2015 à 10h15. [En savoir plus sur la conférence](#)

GRUPE AGFA - AGFA-GEVAERT

NOMINATION | [Bert Stevens](#) a été promu directeur de l'usine de Pont-à-Marcq d'Agfa-Gevaert, à ce poste depuis avril 2015, en remplacement de [Claudy Broutin](#).

Illustration de notre Portail Marketing Performance

Outil de ciblage
multi critères

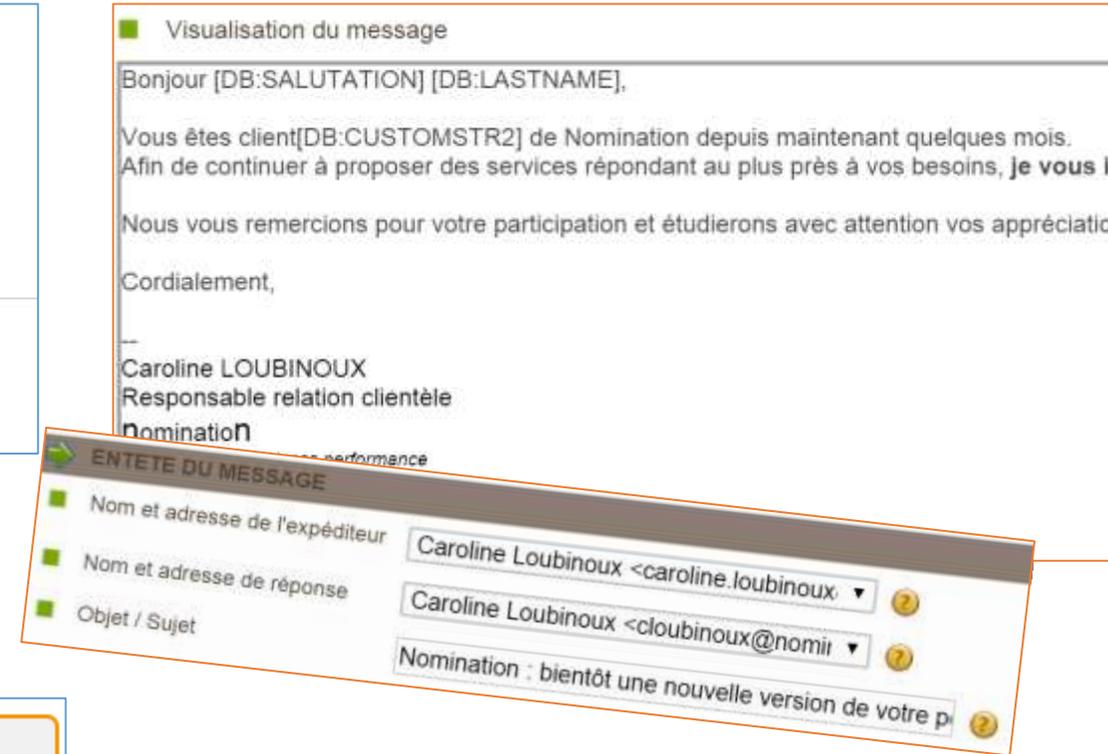


The screenshot shows a complex filtering interface with several sections:

- Secteurs:** Administration & collectivités, Banque, Finance, Groupes bancaires, Assurance, Réassurance, Banques de détail, Banques de financement, Instituts, Banques, Capital, Finances, Gestion, Autres.
- Fonction:** Recherche, Gouvernance (Gouvernance non exécutive, Comité de direction, exécutif), Direction générale (Direction générale, Direction de division, business unit, Direction stratégie, Direction développement durable, environnement, RSE), Direction marketing, Direction digitale, e-commerce, multimédia, Direction communication, relations publiques, Direction commerciale, Direction distribution et réseau, Technique (Direction des systèmes d'information, Direction R&D, innovation).
- Cotations:** SBF 120, CAC Large 60, CAC Small, CAC All Tradable, Alternext, ETI cotées éligibles PEA-PME, CAC 40, CAC Next 20, CAC Mid 60, CAC Mid & Small, CAC All Share, CAC PME.
- Types d'entreprises:** Filiales de groupes étrangers basées en France (Royaume Uni), Entreprises publiques, Entreprises familiales.
- High-tech:** A checkbox at the top right.

At the bottom, a summary box displays: **3 315 contacts trouvés**. Below this are three buttons: Réinitialiser les critères, Voir les contacts, and Enregistrer la recherche. At the very bottom, there are more checkboxes for job titles like Directeur / responsable juridique, Métiers du conseil, etc.

Personnalisation intuitive des messages



The screenshot shows a personalized email interface:

- Visualisation du message:** A preview of an email with personalized content: "Bonjour [DB:SALUTATION] [DB:LASTNAME], Vous êtes client[DB:CUSTOMSTR2] de Nomination depuis maintenant quelques mois. Afin de continuer à proposer des services répondant au plus près à vos besoins, je vous..."
- ENTETE DU MESSAGE:** A detailed view of the email header with dropdown menus for personalization: "Nom et adresse de l'expéditeur" (Caroline Loubinoux <caroline.loubinoux>), "Nom et adresse de réponse" (Caroline Loubinoux <cloubinoux@nomi>), and "Objet / Sujet" (Nomination : bientôt une nouvelle version de votre p...).