

ONE4®
we take care

www.ONE4.eu
info@ONE4.eu | +39 0289202691



ONE4 srl - Azienda certificata EN ISO 9001 : 2015
Autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di ricerca e selezione n. 0014442 del 05/10/2016. Autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di supporto alla ricollocazione del personale n. 0014437 del 05/10/2016. Iscrizione all'albo degli operatori accreditati per la formazione della Regione Lombardia numero 968 del 20/10/2016.

Gestione rete vendita

Gestire correttamente la propria rete vendita aiuta a renderla più performante e in grado di fare la differenza, aumentando sensibilmente il fatturato aziendale.

La rete vendita è il primo punto di contatto tra un'azienda e il mercato di riferimento, sono i venditori i primi a presentare i prodotti e/o servizi e per farlo è necessario che incarnino la vision e i valori dell'azienda, conoscano il mercato, il portfolio prodotti e servizi e mettono in pratica la strategia di penetrazione del mercato.

Anni di esperienza nella creazione e gestione di reti commerciali, la conoscenza del mercato e delle più innovative tecniche di vendita, garantiscono ai professionisti di ONE4 gli strumenti necessari per gestire un team motivato e performante, in grado di raggiungere gli obiettivi aziendali con un piano di sviluppo personalizzato, volto a incrementare le percentuali di conversione ed il fatturato.

Il nostro approccio

I professionisti di ONE4 definiscono insieme ai propri clienti le migliori strategie per la gestione della rete commerciale. Non lavorano come un singolo professionista ma affrontano ogni progetto con la forza di un gruppo solido e strutturato in grado di offrire, attraverso le competenze dei singoli, un servizio: personalizzato, concreto, efficace e orientato al risultato.

Assumendo il ruolo di **Temporary Sales Manager** del cliente o affiancando il Direttore Commerciale dell'azienda, il professionista di ONE4 prende in mano a 360 gradi la gestione commerciale dell'azienda, analizza lo stato dell'arte, crea, in accordo con il management, la strategia commerciale, forma e affianca i venditori, crea statistiche, sistemi di monitoraggio performance e sistemi incentivanti.



Nel concreto, di cosa si tratta?

Il servizio di gestione della rete vendita in outsourcing di ONE4 può essere erogato inserendo in azienda un professionista ONE4 che ricoprirà il ruolo di Temporary Sales Manager o affiancando e formando il Direttore Commerciale esistente. L'obiettivo del servizio è quello di creare la strategia commerciale, formare, affiancare e monitorare i venditori.

Il lavoro del Temporary Sales Manager di ONE4 comprende:

- Analisi della rete e della strategia commerciale.
- Analisi del portfolio prodotti e delle performance dei commerciali.
- Analisi dei competitor.
- Colloqui individuali con i venditori.
- Risoluzione eventuali problematiche interne e ristrutturazione della rete.
- Impostazione obiettivi individuali e controllo statistiche.