

Externaliser votre force de vente

Joseph Santos



© Anna SOLE

Développer vos performances commerciales, gagner en productivité, c'est possible en externalisant votre force de vente. R&S FACTORY vous propose son expertise en la matière, du merchandising à la direction commerciale.

L'externalisation commerciale est-elle un véritable outil stratégique ?

Oui, c'est certain. L'externalisation commerciale permet d'accroître son activité, par exemple, pour une gamme saisonnière. A plus long terme, elle garantit une vraie réduction des coûts de l'entreprise. Grâce à sa grande flexibilité, l'outsourcing commercial conduit à des gains de productivité. L'entreprise qui choisit ce système va gagner du temps et se concentrer sur ses activités principales.

Quelles sont vos valeurs ajoutées ?

Nous avons décidé de proposer, dès la Start-Up une expérience réelle du terrain avec une forte connaissance de l'externalisation et une vision 3.0 de notre métier.

Notre structure nous permet de proposer une approche économique très agressive par rapport à ce qui se pratique aujourd'hui sur le marché, tout

en investissant sur l'Être Humain, avec un accompagnement fort, un engagement permanent de chacun(e) et un outil CRM adapté à chaque client. C'est inédit !

Et votre méthode de recrutement, toujours 100 % sur mesure ?

Notre force commence par la mixité de notre équipe, d'âge et d'expérience variés. Nous travaillons en coworking dans toute la France, ce qui ajoute flexibilité et mobilité à nos recrutements.

Après analyse, nous optimisons nos équipes avec des candidats en CDD ou CDI qui correspondent au secteur de vente, qui sont capables d'apprendre et de s'adapter à leur poste tout de suite. Nous allons ensuite vérifier sur le terrain que notre recrutement concorde à 100 % aux besoins de l'entreprise, ce qui nous permet aussi de nous maintenir à jour.



FORCE DE VENTE EXTERNALISÉE

<http://rs-factory.fr>