



POUR VOTRE DÉVELOPPEMENT B2B À L'INTERNATIONAL

- Direction Commerciale Externalisée.
- Optimisation de l'Organisation et du Management.
- Accompagnement des actions Marketings et Commerciales.

Membre de Cadres en Mission



Siège social 12 rue du Chapeau Rouge 44000 NANTES - www.cadresenmission.com

SARL au capital de 20 000 € - SIRET 424 151 678 00028 - Numéro d'enregistrement de formation : 52 44 03429 44 auprès du Préfet de la Région Pays de la Loire

POUR MON DÉVELOPPEMENT B2B À L'INTERNATIONAL

J'ai besoin que l'on m'apporte, que l'on me fasse ou que l'on me développe de nouvelles choses, que je n'ai jamais faites auparavant.

Intégrer les modèles de comportement du Business interculturel.

Dans les affaires internationales, on attend du vendeur qu'il s'adapte à l'acheteur et du visiteur qu'il observe les coutumes locales.

Direction Commerciale Externalisée.

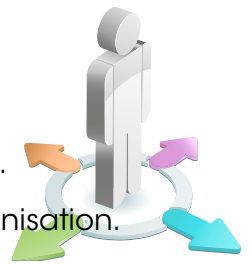
Définir et suivre :

- La politique marketing et commerciale.
- Les objectifs et le chiffre d'affaires.
- La gamme de produits et/ou services.
- L'accompagnement sur le terrain
- Mesurer et analyser les résultats.

Optimisation de l'Organisation et du Management.

Analyser et optimiser :

- Les données de l'activité commerciale.
- L'organisation et la planification.
- Les tableaux de bord de suivi.
- L'animation et la gestion de l'activité.
- La communication au sein de l'organisation.



Accompagnement des actions Marketings et Commerciales.

Comprendre et accompagner :

- Le plan marketing global.
- Le marketing-mix et l'approche multiculturelle.
- Le plan d'actions commerciales à l'export.
- La prospection à l'international.



A votre service et pour votre développement :

De culture franco-allemande, Arnaud PORTET est passionné par le management commercial interculturel et multiculturel avec une formation d'ingénierie industrielle et titulaire d'un EMBA d'Audencia. Il commence sa carrière comme commercial terrain, puis est responsable de zone export dans le secteur Viti-vinicole sur 4 continents, Européen, Asiatique, Africain et l'Océanie. Appelé par le leader européen des auto-agrippants, il dirige trois filiales et bâtit la business unit marchés industriels. Il a en charge la mise en œuvre de la politique marketing et commerciale, essentiellement dans les domaines aéronautique et militaire.

Depuis 2010, il est développeur d'affaires internationales, spécialisé dans l'accompagnement d'entreprises en quête d'export. Il a développé un programme d'audit, d'accompagnement et de formation au service des directions marketings et commerciales. Il propose par ailleurs, pour votre expansion de mettre à votre disposition une direction commerciale externalisée.

Il intervient auprès d'Audencia School of Management, pour animer des débats sur l'optimisation des organisations et du management cosmopolite.