



MANAGEMENT DE TRANSITION
CONSEIL
FORMATION

UNE SYNERGIE D'EXPERTS POUR ACCELERER VOTRE REUSSITE !



Bruno COUSSY
*Développement Commercial &
Marketing*

De formation technique, Ingénieur chimiste plasturgiste, Bruno Coussy amorce sa carrière en tant que chef de projet et crée ex nihilo une structure et organisation technico-commerciale qui rendra totalement autonome l'entreprise dans ses développements et industrialisations de produits techniques sous capot auprès des constructeurs automobiles et équipementiers.

Devenu expert en management et en gestion de projet et attiré par l'amont et la vente de solutions, il s'oriente rapidement sur des directions commerciales au sein de grands groupes industriels et PME familiales intégrant le management d'équipes commerciales, techniques et industrielles.

Ainsi et durant plus de 20 ans, il s'active et progresse dans différents marchés exigeants, novateurs, à fortes et rapides évolutions technologiques: Automobile, Téléphonie, HIFI, Bureautique, Electroménager, Electricité, Santé, Bâtiment, Environnement...

Riche de cette expertise, Bruno Coussy dirige aujourd'hui son propre cabinet conseil. Il accompagne et épaulé les dirigeants PME/PMI et Responsables de centres de profit cherchant à améliorer et développer leur efficacité et performance commerciale.

Des valeurs: Ecoute, professionnalisme, construction, maîtrise, innovation, développement contrôlé

Des ingrédients: Passion, Ambition et Optimisme

EXEMPLES DE REALISATIONS



Définir et tenir le cap: L'organisation et le management commercial

- ✓ Analyse de la situation
- ✓ Management et animation de la force de vente
- ✓ Accompagnement du dirigeant
- ✓ Direction commerciale externalisée
- ✓ Relation client/Communication interne

Innover et gagner : Les Ventes et le Marketing

- ✓ Etude de marché
- ✓ Mise en œuvre du plan d'actions commerciales
- ✓ Ciblage client et prospection
- ✓ Lancement de produits
- ✓ Elaboration des supports de vente et de communication
- ✓ Montage d'actions promotionnelles/de fidélisation
- ✓ Actions de marketing direct
- ✓ Développement à l'export
- ✓ Formation commerciale et accompagnement des vendeurs

Motiver et dynamiser ses équipes: Les Ressources Humaines

- ✓ Assistance au recrutement
- ✓ Etude des profils comportementaux
- ✓ Evaluation des compétences commerciales et managériales
- ✓ Synergie d'équipe

+33(0)6 09 43 55 80

Bruno COUSSY

<https://www.linkedin.com/in/brunocoussy/>

4 Rue des Bonnes Gens

F-68100 MULHOUSE



VALEUR AJOUTEE



Une démarche et des actions adaptées à votre entreprise:

ANALYSER

- ✓ Faire un état des lieux avec des outils de diagnostic
- ✓ Bâtir une stratégie commerciale et marketing
- ✓ Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs
- ✓ Elaborer le plan d'action général

AGIR

- ✓ Cibler la prospection
- ✓ Mettre en œuvre les opérations commerciales et marketing
- ✓ Instaurer les moyens de contrôle et les indicateurs

PERFECTIONNER LA FORCE DE VENTE

- ✓ Recruter, intégrer et former les acteurs de la vente
- ✓ Accompagner sur le terrain
- ✓ Former et animer l'équipe dans son ensemble
- ✓ Créer une cohésion d'équipe