

## AU-DELÀ DE VOTRE RÉSEAU ...

# LA PERFORMANCE COMMERCIALE EN LIGNE DE MIRE



**Maam Sy**

Président et Associé fondateur

### BIO EXPRESS

35 ans, Expert en Lead et Account Management.

Début de carrière dans la relation client chez Orange en 1999, Maam Sy s'est rapidement orienté vers le développement commercial B2B.

Ayant intégré l'univers du conseil en 2007, Maam Sy rejoint le cabinet Celerant Consulting en 2008 comme Business Developer Assistant puis BearingPoint en 2010 comme Senior Consultant. En Juin 2013, Maam Sy lance l'aventure Lead Access !

Lead Access est un cabinet de conseil et d'accompagnement opérationnel dédié au support des actions de business development en France et à l'international.

Spécialisé dans la mise en relation avec les décideurs du CAC 40, SBF 250, ETI et secteur public, Lead Access intervient essentiellement auprès de 2 cibles principales :

- Des cabinets de conseil spécialisés en stratégie, management, organisation, et systèmes d'information ;
- Des sociétés innovantes.

### Les missions intègrent trois dimensions :

- La gestion opérationnelle des actions de prospection téléphonique ;
- La structuration des actions de développement de comptes ;
- La capitalisation de l'information et l'amélioration de la connaissance clients et prospects (Enjeux, échéances, canaux de communication privilégiés...).

**UNE TYPOLOGIE CLIENTS SINGULIÈRE : 40 %. C'EST LA PROPORTION D'ANCIENS X PRÉSENTS DANS LES DIRECTIONS DES SOCIÉTÉS CLIENTES DE LEAD ACCESS.**

**Les sociétés clientes de Lead Access se caractérisent par :**

- La complexité des solutions ou offres portées ;
- Un degré d'exigence élevé en matière de collaboration et de confidentialité ;

Issus de grands cabinets de conseil en stratégie opérationnelle, les associés de **Lead Access** portent un modèle collaboratif permettant de doper la prise de rendez-vous qualitative à très haut niveau.

- Un enjeu de représentation en adéquation avec le niveau hiérarchique élevé des cibles adressées et les enjeux business.

### Nouveau type de partenaire en voie d'apparition :

En rupture avec les perceptions classiques de la prospection téléphonique, l'approche Lead Access vise à :

- Apporter une méthodologie au standard des Big 5 ;
- Organiser l'activité selon un modèle d'Account Development Office ;
- S'inscrire dans une logique de performance commerciale et d'amélioration des interactions business development – Marketing.

Une vision du business development qui porte ses fruits et se concrétise rapidement par des résultats mesurables.

En ligne de mire : augmenter le footprint des cabinets clients auprès de leurs cibles avec pour résultat un accroissement sensible du chiffre d'affaires.

### Collaborer avec Lead Access pour :

- Organiser les plans de visite pour l'année afin de rencontrer les décideurs et influenceurs (visibles et cachés) chez les clients et prospects dans tout type d'organisation ;
- Garantir les objectifs du plan de visite et mesurer la performance ;
- Améliorer et capitaliser sur la connaissance client ;
- Se positionner en amont des appels d'offres afin d'en gagner un plus grand nombre ;
- Identifier plus vite des pistes de business. ■

16 rue Jules Saulnier 93200 La Plaine Saint Denis

• 01 55 99 63 50

[www.lead-access.com](http://www.lead-access.com)



LEAD ACCESS