



Créateur d'opportunités business

LEAD ACCESS



Faiblesse des investissements, allongement des cycles de décision des entreprises, exigence croissante des donneurs d'ordres, concurrence accrue...

Un environnement business mouvant propice à une remise en cause des schémas classiques du Business Développement et de l'organisation commerciale.

En 2014, Lead Access a démontré la pertinence de son offre d'Account Développement Office externalisé. Un modèle collaboratif, évolutif et performant, plus que jamais d'actualité pour les dirigeants à l'affût d'opportunités business :

- Assurer la robustesse et la performance du dispositif commercial dans des configurations à fort potentiel
- Saisir chaque opportunité d'interaction pour identifier les pistes de business :
 - Penser la relation commerciale dès la première interaction avec les prospects
 - Se doter des relais opérationnels pour s'inscrire dans une démarche commerciale transverse
 - Comprendre et s'orienter pour identifier les opportunités

LEAD ACCESS

Spécialisés dans la mise en relation avec les décideurs du CAC 40, SBF 250, ETI et secteur public, nous accompagnons nos donneurs d'ordre dans la conquête de nouveaux clients, le développement des comptes stratégiques et l'amélioration de la connaissance client.

RESULTATS 2014

+1000 rendez-vous business pris pour nos clients avec des décideurs du SBF 250 et des ETI

19 Missions menées

13 Nouveaux clients

12 Clients actifs

RETOURS D'EXPERIENCES LEAD ACCESS

Assurer la robustesse et la performance du dispositif commercial dans des configurations à fort potentiel

Enjeux Business Développement	Axes de collaboration
-------------------------------	-----------------------

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la décision • Interagir avec les décideurs et influenceurs | <ul style="list-style-type: none"> • Identifier • Comprendre • Sonder • Provoquer les rencontres décisives |
|---|--|

LA REALITE DE NOS MISSIONS

Nous accompagnons P-Val depuis le lancement en 2012 de son **projet de croissance ambitieux** : tripler son activité en 2018.

Un des axes du projet de P-Val est le développement de son empreinte auprès de ses clients et prospects afin de rayonner et de générer plus d'affaires.

La collaboration avec P-Val a débouché sur :

- La définition d'un modèle d'Account Développement Office sur mesure piloté par une ressource dédiée
- L'organisation de plus de 300 rendez-vous avec de grands décideurs au sein du CAC 40
- L'ouverture de comptes clients stratégiques : Banque / Transport ferroviaire / Télécoms / Energie



Associé - Laurent Dugas
Expert en projets de transformation
Diplôme d'Ingénieur Civil des Mines

Associé - Bruno Jourdan
Expert en projets de transformation
Diplômé de Sciences Po Paris

P-Val est un cabinet de conseil en transformation, fondé en 1993, dont la vocation est d'aider ses clients à changer de Monde et d'aider leurs équipes à habiter ce nouveau Monde

Développement de Comptes stratégiques

Conquête de nouveaux clients

Saisir chaque opportunité d'interaction pour identifier les pistes de business

Enjeux Business Développement	Axes de collaboration
<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser le temps Maîtriser la répartition des forces 	<ul style="list-style-type: none"> Elargir et accélérer le plan de visite Mesurer la performance du dispositif avant-vente
<ul style="list-style-type: none"> Créer une démarche commerciale transverse 	<ul style="list-style-type: none"> Faciliter les interactions (Direction, Développement, Marketing, Communication) Optimiser l'impact des événements marketing et des publications

Nous accompagnons Renault Consulting depuis juin 2014 dans son développement européen.

Périmètre initial :

- Mettre en œuvre un dispositif centralisé de support aux actions de développement
- Organiser la prise de rendez-vous avec des décideurs du SBF250 sur la zone AMEA
30 rendez-vous pris dont 40% avec un projet identifié

Périmètre additionnel :

Participer à l'organisation de « L'Observatoire de l'Excellence Opérationnelle » le 3 décembre à la maison de l'Amérique Latine – Paris

- Valider la participation payante de 100 dirigeants du SBF250



Philippe Clogenson
Directeur du développement

EMBA HEC Paris

Cabinet de conseil et de formation du Groupe Renault, Depuis 25 ans Renault Consulting est spécialisé dans les démarches d'amélioration de la performance.

VISION RH

Construire un modèle de collaboration centré sur la stabilité, la capitalisation des connaissances et la formation continue

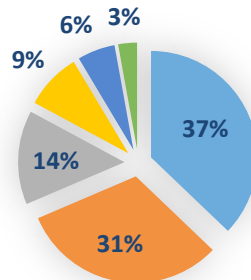
- Pour nos clients, créer les conditions :
 - d'une performance opérationnelle durable
 - d'une collaboration stable répondant à un niveau d'exigence élevé
- Projet 2015 : « LEAD THE SCHOOL » : Favoriser l'émergence d'Experts et de Directeurs de missions
 - Poursuite du processus de formation continue initié en Septembre 2014 (communication, organisation & coordination, connaissances sectorielles et fonctionnelles, offres)
 - Parcours d'évolution clair construit avec nos clients



CLIENTS

Lead Access intervient essentiellement auprès :

- des cabinets de conseil spécialisés en stratégie, management, organisation, et SI
- des sociétés innovantes



- Conseil en stratégie
- Conseil en management
- Conseil Opérations industrielles
- Conseil en organisation
- Conseil SI
- Secteur public

PARUTION



Période de parution: Octobre 2014

Revue des anciens élèves de l'Ecole polytechnique (X)