



EXPERT ACTIV

Performance Commerciale

LE RÉSEAU

- **Type de contrat** : contrat de partenariat
- **Création de la société** : 2005
- **Nombre de cabinets en France** : 22

L'AFFILIÉ

- **Droit d'entrée** : 29 500 €
- **Redevance forfaitaire** : 2 500 €/an
- **Apport personnel conseillé** :
6 mois de fonds de roulement
- **CA prévisionnel** : de 120 à 180 000 €/an
- **Zone de chalandise minimum** :
1 à 2 départements (minimum 1 000 TPME)

CONTACT

Responsable Développement : Claire POTEL
EXPERT ACTIV
Parc Gouraud
02200 SOISSONS
Tél. : 03 23 74 50 40
Fax : 03 23 53 60 99
E-mail : claire.potel@expert-activ.com
Web : www.expert-activ.com

EXPERT ACTIV

Réseau de cabinets indépendants spécialisés dans le développement et la performance commerciale des PME.

Concept du réseau

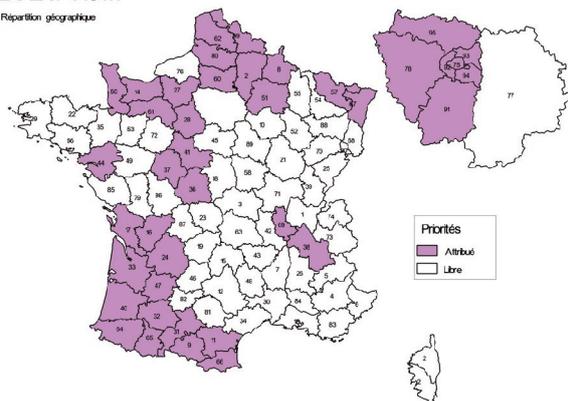
« Notre vocation est de renforcer, par des missions opérationnelles, l'efficacité commerciale au sein des TPE et PME » expose Claire Potel, responsable Développement qui poursuit : « notre métier est de diagnostiquer la situation commerciale de l'entreprise et d'évaluer son potentiel de développement ; de définir la politique et la stratégie commerciales, l'organisation et le plan d'actions ; d'implanter et mettre en œuvre les moyens humains ou techniques ; de lancer les actions de communication, de prospection et de

vente ; de former et d'animer ses intervenants commerciaux. Nos solutions sont adaptées aux besoins des TPE & PME et peuvent prendre la forme de missions de plusieurs mois pour organiser et développer la fonction commerciale et accompagner l'entreprise et son dirigeant, ou d'interventions ponctuelles telles que diagnostic commercial ou général, conseil en stratégie commerciale et actions de développement, élaboration et mise en place de politiques et organisations commerciales, formation, accompagnement et recrutement de vendeurs et de dirigeants. »

Etat du réseau et perspectives de développement

Fort de l'expérience de ses intervenants et de sa volonté d'expansion, le réseau est présent aujourd'hui sur plus d'un tiers du territoire Français. Il poursuit son implantation avec pour objectif une couverture nationale d'ici 3 ans.

EXPERT ACTIV
Répartition géographique



Profil et investissement de l'Affilié

EXPERT ACTIV recherche de futurs affiliés ayant une expérience réussie dans la fonction ou le management commercial, une bonne connaissance du fonctionnement des TPME ainsi que la volonté de créer leurs propres cabinets. Ils sont concrets, méthodiques et réactifs. Formés à l'immersion en entreprise, ils s'adaptent rapidement et proposent des méthodes très fonctionnelles.

Accompagnement apporté à l'Affilié

Le réseau EXPERT ACTIV accompagne ses affiliés dans la création de leur entreprise, dans le développement de leur cabinet et dans la gestion au quotidien. Il leur apporte tous les moyens nécessaires à la réussite de leur activité et de leurs missions : secteur géographique exclusif, formation au métier, outils de communication et de vente, lancement commercial, méthodologies et outils, formation complémentaire, services, prospection, accompagnement, etc. Afin de disposer de ressources et d'outils à forte valeur ajoutée, EXPERT ACTIV a contracté des accords avec des spécialistes de différents domaines (communication, GRC, RH, bases de données BtoB, prospection, ...) qui viennent enrichir le niveau de compétences des membres du réseau et apportent les outils nécessaires à la réalisation des missions des intervenants.