

Les nouvelles commerciales de Janvier 2011

Chers partenaires et clients

Commençons l'année **par un plan de recrutement**, voici l'offre que vous pouvez faire tourner autour de vous, elle ne manque pas d'intérêts :

- Une belle PME en forte croissance (3.1 M€) + 205 % le dernier trimestre
- Un poste à responsabilité variée
- Dans une région de France très agréable
- Avec une rémunération évolutive
- Un environnement humain et professionnel exceptionnel

Pour s'assurer de la réussite du projet j'ai défini avec le dirigeant les éléments stratégiques de recrutement :

Fonction, mission, grille de rémunération, moyens. Basé sur un diagnostic prenant en compte l'historique de l'entreprise, son marché, ses capacités et ses potentialités.

C'est uniquement après ce travail d'analyse que nous avons calibré le poste et défini sur 3 ans le plan de développement.

Cette clarté d'offre permet de séduire les meilleurs profils, et de pouvoir mesurer le retour sur investissement.

Dans 100 % des contextes, le recrutement d'un nouveau profil commercial doit trouver sa rentabilité dans le premier trimestre, je vous propose si vous avez le moindre doute sur le sujet de discuter ensemble de votre plan de développement 2011.

Bien cordialement

Frank THEVENEAU
e x t e r n C o m
01 46 61 33 01

Marketing et développement Commercial



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis