



Renforcer votre positionnement Marketing
Optimiser vos performances Commerciales
Recruter et former vos profils commerciaux



Déterminer son taux de performance.
Créer plus de valeur.
Augmenter sa rentabilité.



Nous savons que pour garder sa compétitivité et favoriser sa croissance, une entreprise se doit de savoir anticiper, innover, pour créer continuellement de nouveaux produits et services, et des avantages concurrentiels qui feront les marges de demain.

L'expertise en marketing d'externCom vous accompagne pour optimiser votre positionnement d'aujourd'hui et de demain.

Maintenir sa capacité à fidéliser toujours plus ses clients, à conquérir les bonnes parts de marché reste un enjeu quotidien.

Sur chaque mission externCom vous apporte de la valeur ajoutée dans vos démarches commerciales avec la mise en place de méthodes et techniques adaptées à vos structures et métiers.

Notre objectif : avoir une démarche de N°1.

La remise en cause tous les 3 à 5 ans de votre modèle économique vous donnera **une stratégie plus pertinente.**

Connaitre **le taux de performance de votre modèle économique**, vous donnera l'écart de performance à combler.

L'optimisation ou **la remise en cause de modèle économique** en 2017 va assurer la pérennité de votre entreprise.

Depuis 2003 externCom permet d'externaliser ponctuellement toutes missions d'optimisation de la performance marketing et commerciale, ou des modèles économiques. .

*Nos missions sont des apports de compétences et de gains de temps
Dans 100% des contextes c'est plus de performance.*

Des notre premier rendez-vous,

- vous pourrez comprendre pourquoi dans 100% des contextes mes interventions génèrent plus de compétences et de résultats pérennes.
- vous serez plus riche de savoir avec le diagnostic court que je vais mettre à votre disposition et qui va nous permettre de déterminer de l'opportunité d'une collaboration.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant



Voici des résultats significatifs constatés en 2015 - 2016 - 2017 auxquelles vous pourrez vous identifier.

Gagner 32% de performance sur le modèle économique d'une entreprise de conseil. Après 17 mois de mission nous avons permis à [OGE](#) d'optimiser sa performance commerciale et organisationnelle.
Les clés de réussites ont été de trouver les angles de performances et de mobiliser et d'accompagner au changement une équipe de 25 personnes qui travaillaient depuis 25 ans avec une totale réussite.



Sortir d'une période d'observation

Différentes missions sur 22 mois ont permis à [EMG](#) de sortir de sa période d'observation. Il a été souligné par les instances qu'à la vue du contexte régional, rares étaient les entreprises qui arrivaient à sortir si vite (18 mois) et si bien de cette mauvaise passe.
La clé de réussite : le dirigeant a su mobiliser toutes ses équipes de manière rapide et forte, sur les projets d'optimisation globale.

De la performance commerciale à l'introduction en bourse

Créer le plan d'optimisation marketing et développement commercial, de la stratégie de croissance au recrutement de l'équipe commerciale [chez FPVA](#) pour permettre l'introduction en bourse et devenir n°1 du marché en France.



2017 : + 9 % de marge sur le premier semestre 2016
2016 + 7.12 % de CA sur 2015, avec le respect de la marge.
Dès le premier trimestre nous avons obtenu l'optimisation de la performance globale et nous pouvons constater DEUX belles progressions annuelles consécutives.
La clé de la réussite : un terrain favorable et une mobilisation complète de tous aux Docks de Clamart

Que vous souhaitiez
Optimiser votre performance commerciale
ou

Redynamiser votre modèle économique,
dans 100% des contextes c'est 15 à 25% de performance en plus à attendre.