



RRHH Digital

EL PRIMER PERIÓDICO ONLINE DE RECURSOS HUMANOS

Buscador

BOLETIN RSS HEMEROTECA

- Portada
- Secciones
- Editorial
- Entrevistas
- Se rumorea
- Contratado y Despedido
- Empleo en RRHH
- The English Corner
- Administración Pública
- Consultoría Estratégica
- Empresa
- Formación
- Legal
- Librería de RRHH
- Liderazgo
- Mercado de Trabajo
- Miscelánea
- Quién es Quién
- Recolocación
- Responsabilidad Social
- Seguridad e Higiene
- Selección de Personal
- Tecnología e Innovación
- Trabajo Temporal
- Trayectoria Profesional

Portada > Secciones > Miscelánea

Martes, 02 de Marzo de 2010

Nace en España Lead your Market: una nueva consultora experta en la mejora de la Eficacia Comercial

Actualizado Lunes 01/03/2010 12:30

RRHH Digital



RRHH Digital. Nace en España una nueva consultora experta en la mejora de la Eficacia Comercial. Tiene un nombre cargado de sentido en la época actual; se llama Lead your Market.



Su misión: "Mejorar la capacidad de Penetración de las Empresas, y/o Mantener su Cuota, en sus Mercados en situación muy Competitiva, cuando este éxito depende principalmente de la actuación del Equipo Comercial" explica Eric Kircher, Consejero de la empresa y ex director general de Mercuri International España

"Precisamente, Eric Kircher está en el origen de este nombre, "Lead your market", cuenta Fabrice Angeli, presidente de la nueva Consultora.

"Hace años que quería crear una Consultora dedicada a la Eficacia Comercial, sigue Fabrice, convencido de que ninguna empresa puede tener Éxito si no tiene un Equipo Comercial y de Marketing trabajando "en Concierto", vendiendo siempre el Valor Añadido y la Diferencia cara a sus Competidores"...

"He sugerido este nombre a Fabrice, porque para mí, seguir la Evolución de su Cuota de Mercado es uno de los mejores KPI's para las empresas, de cara a la evaluación de su Valor Competitivo. En B2B la información falta en la mayoría de los sectores, pero no porque sea difícil conseguirlo las empresas deben renunciar a este objetivo", afirma Kircher.

"Además de las Ventajas de tipo Marketing que aporta la posición de Líder de Mercado, todos los estudios demuestran que cualquier Empresa Líder disfruta de márgenes más elevados que sus Competidores, lo que le permite invertir en más Recursos que sus Competidores y/o luchar más fácilmente en el marco de una batalla de precios, o provocar la batalla de precios... Por eso, las empresas tienen que luchar a lo largo de los años para crecer y luego defender sus Cuotas de Mercado".

Por ello, a las empresas en el sector B2B no les queda más remedio que:

- a) Dominar el Proceso de Decisión de sus Clientes y entender cómo se evalúa el Valor Añadido de un proveedor, y cómo se toman las decisiones en relación con su oferta.
- b) Alinear el Conjunto de los equipos Comercial (pre-ventas, ventas y post ventas) y Marketing respeto a Estrategia, dando las prioridades muy claras al equipo (en términos de Clientes y Productos).
- c) Asegurar/desarrollar el Proceso Comercial idóneo y luego la Capacidad de Convicción del Equipo Comercial para conseguir el Logro de los Objetivos Comerciales

"Eso es Lead your Market" dicen al unísono Angeli y Kircher....

IMPRIMIR ENVIAR PDF RECOMENDAR Volver a sección Volver a portada

Ayúdanos con tus comentarios a completar esta noticia

Los comentarios ofensivos serán borrados por el administrador...

Escribe tu comentario

Tema: Nace en España Lead your
Market: una nueva consultora
experta en la mejora de la Eficacia
Comercial

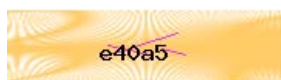
Nombre (Obligatorio)

Correo Electrónico (Obligatorio)*

Página Web (Si tienes)

***La dirección de correo no se hará pública en la web**

Introduce el número de la imagen (Código de verificación para prevenir envíos automáticos)



Enviar