



Communiqué de presse du 3 novembre 2008
Contact presse : Pascale Guerre - 01 43 20 10 49 - distriplus@archipresse.fr

Comment augmenter son chiffre d'affaires par la juste mesure de la performance?

Succès du premier BRAIN MORNING

Le premier Distriplus Brain Morning a eu lieu vendredi 31 octobre au Ritz, à Paris.

Ce petit déjeuner a réuni des directeurs généraux, des directeurs commerciaux et des directeurs de vente spécialisés dans le food et la cosmétique.

Véritable laboratoire des professionnels de la vente, ce Distriplus Brain Morning avait pour objectif de favoriser l'échange et le partage d'idées autour d'une problématique commune et fondamentale pour tout manager commercial : **Comment augmenter son chiffre d'affaires par la juste mesure de la performance?**

Brigitte Burman, PDG et fondatrice de Distriplus, à l'initiative de ces Brain Morning, a fixé le cadre de la réflexion autour de questions cruciales : *"comment fixer à ses équipes commerciales le juste objectif? Comment mesurer l'efficacité des méthodes de management et de la force de vente d'une entreprise? Comment motiver ses collaborateurs?"*

Christophe Chauchereau, Sales and Marketing Manager Western Europe, dans son exposé sur le management et la performance des équipes commerciales, a ouvert des pistes de réflexion sur le sens de la discipline, de l'efficacité journalière et de la mesure objective. Cela pose la question du rôle des managers qui doivent permettre à leurs équipes de faire l'apprentissage de leur action... et à l'entreprise de piloter ses objectifs en cascade.

Animé par **Michel Choukroun, consultant, spécialiste des problématiques de distribution et professeur à Paris Dauphine**, un riche débat a permis à chacun de confronter ses pratiques : quelle est la place de la confiance accordée aux équipes commerciales? Quels outils de mesure faut-il privilégier? Les vendeurs doivent-ils être aussi les contrôleurs des linéaires?

Ce premier petit-déjeuner ouvre avec succès un cycle de Distriplus Brain Morning, qui sera consacré en 2009 à toutes les grandes questions que se posent les managers de forces de vente !

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter Pascale Guerre : distriplus@archipresse.fr / 01 43 20 10 49

Depuis plus de 10 ans, Distriplus propose des forces de vente, supplétives et permanentes aux industriels de la grande consommation — des grands comptes comme des PME — qui souhaitent dynamiser leur chiffre d'affaires tout en optimisant leur retour sur investissement. www.groupedistriplus.com
