



Interview

8 Bruno Buffenoir, vice-président des ventes de Hewlett-Packard France

Face à une situation économique tendue, Bruno Buffenoir mise sur un repositionnement stratégique pour atteindre ses objectifs.

Actualités

14 Les entreprises B to B vendent de plus en plus sur le Web

15 Chronopost challenge des étudiants en commerce

16 Les vols en apesanteur ouverts aux entreprises!



17 Coup de projecteur: Corporama, le Google de la connaissance client!

Web

20 Du côté d'Actionco.fr

22 Revue de presse internationale

Initiatives

24 Comment Sodexo encourage la transmission de leads



25 Antalis prospecte via des showrooms éphémères

27 Enquête



En période d'incertitudes et de contraction du marché, vos clients existants représentent une source de profits bien plus fiable qu'une coûteuse opération de conquête de prospects. Mais comment les amener à acheter plus? Découvrez nos conseils pour multiplier vos ventes.

Expertises

34 Vente. Rater le renouvellement d'un contrat en cinq leçons

Votre client a signé! Vous pensez pouvoir vous reposer sur vos lauriers? Lourde erreur... Négligences, suivi laxiste, satisfaction client méprisée: tels sont les principaux ingrédients pour qu'un client ne renouvelle pas son contrat!



Yvelise Lebon, présidente du comité exécutif de Mercuri International France

36 Recrutement. Où trouver les meilleurs jeunes diplômés?



40 Stratégie. Appel d'offres public: 5 étapes pour l'emporter

42 Décryptage SSII: un secteur fragilisé par la crise?

2013 s'annonce comme une année difficile pour les SSII. Comment aborder ces professionnels contraints d'optimiser leurs dépenses?



Focus prestataires

47 Fédérez vos équipes grâce au team building



Découvrez des activités inédites et ludiques pour motiver vos équipes, ainsi que les lieux d'hébergement qui s'y prêtent.

56 La tribune des DCF
Caroline Mériaux: «Quand Clear Channel "CAST" les consommateurs»

Billet d'expert
58 Pascal Brassier: «Concevoir sa stratégie commerciale en 2013?»
Conseils et préconisations pour remettre à plat votre stratégie et établir un plan d'action commerciale efficace.

60 Portrait
François Piot, directeur des ventes d'Arval



63 Nominations
Suivez la carrière des managers commerciaux

kiosque

64 Livres
66 Shopping

Pour vous abonner, rendez-vous p. 65

COMMUNIQUÉ

INSTANT A découvrir

DANS CE NUMÉRO

P.6 FOCUS CLIENT
Un outil d'incentive Logic-Immo.com enfin compatible avec les devices mobiles des vendeurs

P.7 NEWS DU GROUPE RHINOS
Ça déménage pour le Groupe RHINOS

GRUPE RHINOS