

- Communiqué de presse - Relations Presse -
<http://communiqués-presse.com> -

[ALDEA choisit AXLANE pour accélérer son développement commercial Grands Comptes](#)



La solution de renfort commercial d'AXLANE a été choisie par ALDEA, cabinet de conseil en organisation et systèmes d'informations, afin d'élargir son portefeuille de clients Grands Comptes dans la durée. Afin de réussir cette mission, AXLANE mettra en œuvre jusque fin 2009 sa démarche adaptée aux spécificités de la vente d'offres sur-mesure.

Systèmes d'information et de la gestion de projets majeurs

Historiquement implantée sur des secteurs comme l'Énergie, l'Automobile, les Télécoms ou le Secteur Public, **ALDEA** a connu en 2007 et 2008 deux années de très forte croissance. ALDEA engage 2009 sur des perspectives similaires et décide d'accélérer son développement en pariant sur sa capacité à généraliser auprès de nouveaux clients son expertise des **systèmes d'information** et de la **gestion de projets** majeurs.

Prospection, accompagnement des managers ALDEA

Pour cela, ALDEA a confié à AXLANE la mission de prospecter en profondeur les **Grands Comptes** et d'**accompagner les managers ALDEA** dans le processus de vente afin de gagner de nouvelles missions de conseil à valeur ajoutée. ALDEA se fait fort, une fois présent opérationnellement auprès du nouveau client, de maintenir ensuite, grâce à son souci constant d'**excellence opérationnelle**, la relation dans la durée.

Optimisation du processus commercial

Réalisée par une équipe **AXLANE** composée d'un consultant commercial expérimenté et d'un manager spécialiste de la vente de conseil, cette mission opérationnelle permettra à ALDEA d'**optimiser son processus commercial**.

« Jusqu'alors, les Directeurs **ALDEA** assuraient le **développement commercial** en complément de leurs missions», précise Thierry TÊTE, Président d'ALDEA. « Ce fonctionnement donne satisfaction mais ne permet pas suffisamment de développer notre savoir faire auprès de nouveaux grands comptes.

AXLANE permet une démarche de vente dynamique

Par rapport aux autres pistes envisagées, la démarche proposée par AXLANE et son expérience de la **vente de solutions à valeur ajoutée** nous offre la possibilité de

mettre en œuvre une démarche de vente plus dynamique qui ne déprécie pas la valeur ajoutée de nos interventions.»

« Grâce à quelques mois d'intervention d'AXLANE, ALDEA se positionne commercialement auprès de nouveaux clients pour **développer** son **Chiffre d'Affaires** pendant plusieurs années.», ajoute Guillaume LEROY, fondateur d'AXLANE.

A Propos d'AXLANE

AXLANE est un cabinet de **conseil en développement commercial** spécialisé dans la vente B2B de solutions complexes ou sur-mesure, qui accompagne ses clients dans :

- la définition de leur stratégie, tactique et organisation commerciale,
- le management commercial de l'entreprise : pilotage des forces de vente, suivi de plan d'action commercial,
- réponses à appels d'offres, gestion de partenariats,...
- des missions opérationnelles de renfort commercial.

Contact Presse

- Guillaume LEROY
- E-mail : contact@axlane.fr
- Téléphone : 01 80 91 60 89
- Fax : 01 80 91 60 90

Dossiers de Presse

[systèmes](#), [developpement commercial](#), [information](#), [conseils](#), [croissance](#), [B2B](#)

Communiqués de presse relatifs

- [Toshiba Tec France Imaging Systems SA, Acteur majeur dans le secteur bureautique](#)
- [Salon Progiciels 2008, Annecy, Socdir, offre d'applications métiers, PGI Compiere](#)
- [Refonte de site internet pour Score3.fr](#)
- [Paris Le pouvoir d'achat immobilier poursuit son amélioration](#)
- [Ouverture d'une agence de communication SIOUX dans le Sud-Ouest](#)
- [Nouvelles fonctionnalités Interface avec iPhone et l'intégration dans Google, YoolinkPro](#)

[Communiqué de presse et Relations Presse](#)

[Livres RP](#) | [Rédaction web](#) | [Rédaction communiqué](#) | [Référencement éditorial](#) | [Réalisation Dossier de presse](#)