

# Vos ambitions sont les nôtres...



*« Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir mais de le rendre possible »*

*Antoine de Saint-Exupéry*





...dynamiser vos ventes et votre image grâce à des actions marketing ciblées et adaptées à vos besoins

...définir et mettre en œuvre une stratégie marketing pertinente et en adéquation avec votre budget

Vous recherchez un partenaire pour...

... accélérer le développement commercial de votre entreprise

... transformer votre démarche environnementale en atouts concurrentiels pour demain ?



... définir vos orientations stratégiques et votre politique de développement

...identifier vos moyens, vos ressources et vos capacités commerciales

Vous avez besoin de solutions sur mesure pour ...

...mettre en œuvre votre stratégie opérationnelle et votre communication

... consolider et dynamiser votre fonction commerciale ?

# Ensemble, donnons-nous les moyens de vos ambitions!



vous accompagne dans  
la promotion de votre savoir faire  
et votre développement commercial!





## Qui sommes-nous ?

- AJEM Consultants est un cabinet conseil
  - en marketing opérationnel et développement commercial
- qui accompagne les chefs d'entreprise et leurs équipes
  - dans leur volonté de développement commercial et marketing
- afin de dynamiser leur stratégie d'entreprise
  - leurs ventes et leur marketing de façon significative.

## Comment travaillons-nous ?

- **Une approche globale**
  - des prestations de conseil, de mise en œuvre et d'accompagnement
  - allant de l'analyse au résultat en passant par l'élaboration de la stratégie et la mise en œuvre
- **Une approche sur mesure**
  - basée sur des méthodologies qui ont fait leurs preuves
  - et parfaitement adaptée aux besoins et aux moyens humains et financiers de l'entreprise
- **Une approche pragmatique et opérationnelle**
  - des consultants issus du monde de l'entreprise
  - des expertises complémentaires via un puissant réseau de consultants partenaires

# Que pouvons-nous vous apporter?

Des domaines de compétence très étendus

Des prestations définies en fonction de votre budget et des besoins de votre secteur de cette fonction

Une expérience de plus de dix ans au sein de services marketing d'entreprises innovantes

Notre expertise du secteur de l'innovation ...

... et des problématiques du développement durable

# Quel accompagnement au quotidien?

La définition de vos choix stratégiques

marketing

communication

commercial

La mise en œuvre de votre plan marketing et communication

argumentaire,  
étude et veille

outils d'aide à la vente

Le lancement de vos nouveaux produits et services

conception du plan marketing,

mise en œuvre de vos actions commerciales

suivi et évaluation des résultats...

Le développement et la fidélisation de vos clients

animations commerciales

rédaction de journaux

sites web dédiés...

L'accélération de votre développement commercial

optimisation de la gestion de la relation client

kits d'aide à la vente

Opérations de télémarketing

organisation et formation de vos équipes

Le renforcement de votre notoriété et de votre positionnement

rédaction de retours d'expériences clients

organisation d'événements commerciaux

tribune d'experts ...

# Quelques uns de nos BEST OF...



L'appui d'un réseau  
d'experts (RP,  
management, RH, identité  
graphique, web  
marketing,...)

Une capacité à  
appréhender rapidement  
votre secteur d'activité

La définition d'**objectifs concrets** pour nos missions

Des **recommandations** qui  
respectent vos ambitions,  
votre **budget**, vos moyens  
humains et financiers

Une capacité à **prendre**,  
tout moment et sans délai,  
**des responsabilités**  
**opérationnelles** au sein de  
votre entreprise, selon le  
principe du temps partagé.

La mise en place  
d'opérations avec un **retour**  
**sur investissement**  
**mesurable** en terme  
d'image et de ventes

# Ensemble partageons nos ambitions

Contactez nous

**0971 22 28 29**

Ou cliquez ici

[pour en savoir plus](#)

[pour nous envoyer un mail](#)

AJEM Consultants est membre fondateur du réseau ACTIV'3D

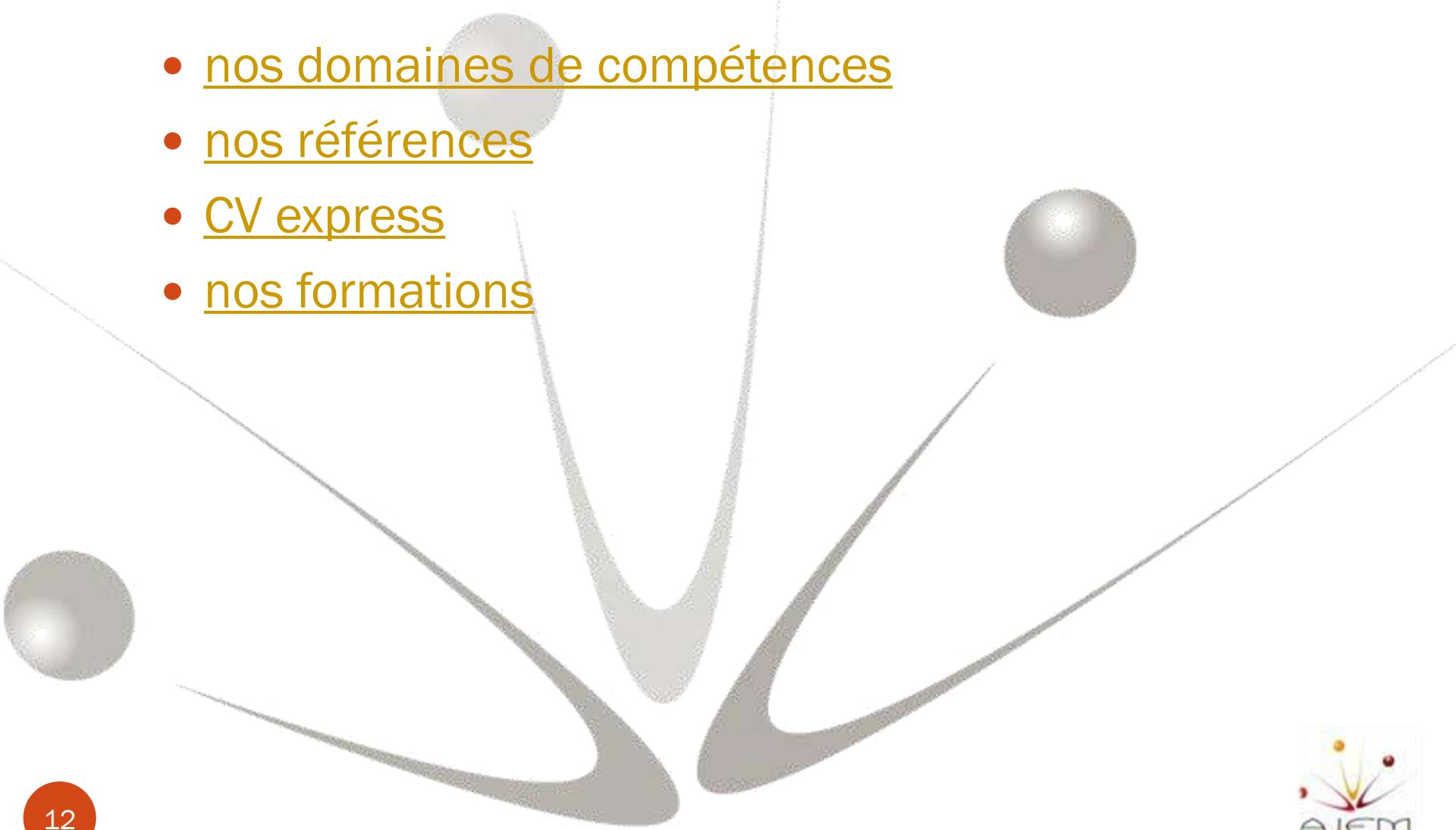
**Activ' 3D**

La nouvelle dimension de votre dynamique commerciale





Cliquez ici pour en savoir plus sur...

- [nos domaines de compétences](#)
  - [nos références](#)
  - [CV express](#)
  - [nos formations](#)
- 

# Nos formations

- Des **consultants - formateurs** ancrés quotidiennement dans la réalité et les problématiques des entreprises.
- Une **vision opérationnelle** grâce aux parcours en entreprise et aux responsabilités qu'y ont tenues nos consultants.
- Notre **ingénierie de formation** : nous construisons des programmes pluridisciplinaires sur mesure.
- Une **efficacité accrue** de vos actions de formation et un retour sur investissement plus rapide.
- La **professionnalisation** de vos équipes grâce à la « formation – accompagnement ».
- Des **formations spécifiques** entrant dans le cadre du dispositif DIF (Droit Individuel à la Formation).



# Nos domaines de compétences

## Marketing

- Les bases du marketing (B to B)
- Etablir une stratégie marketing
- Réaliser ses opérations marketing
- Améliorer la communication interne
- Conception et rédaction de journaux (newsletter)
- Organisation de challenge commercial
- Localisation/traduction des outils marketing
- Marketing produit IT (positionnement, pricing, gamme,...)
- Montage offre IT (argumentaire + outils d'aide à la vente)
- Opérations commerciales / marketing direct
- Accompagnement et/ou aide à la fonction marketing
- Témoignages clients

## Développement commercial

- Qu'est ce qu'un bon manager commercial ?
- Formation et motivation des commerciaux
- Organisation de présentations commerciales
- Connaître et maîtriser les techniques de vente de base
- Le téléphone comme outil commercial – la téléprospection
- Les techniques commerciales dans les métiers d'assistantes
- Les techniques de négociation avancées ou comment faire aboutir des négociations difficiles



# CV express:

## Stéphanie Michel Amato

- **Une double compétence « entreprise et conseil » auprès des PME PMI**
  - Conseil et stratégie marketing: positionnement, plans d'action, budget et planification
  - Déclinaison marketing opérationnel: opérations de marketing direct , conception, rédaction et localisation des outils d'aide à la vente (plaquettes, site web, newsletters, témoignages clients...), interface avec les fournisseurs (RP, graphisme, impression)
  - Développement commercial: prise de RDV qualifiés, offres commerciales, politique tarifaire, développement de réseau de revendeurs
  - Formations des équipes commerciales et marketing
- **Des références dans les secteurs innovants**
  - Direction marketing en temps partagé: MOBILE WORKERS, CPJ Environnement, Editions Hogrefe
  - Positionnement marketing de nouvelle offre produit: DOCUMENT CHANNEL (arvato services), PROLOGUE, AG2L,...
  - Prise de RDV qualifiés en BtoB: GLOBAWARE, PROLOGUE, ...
  - Rédaction et conception des outils d'aide à la vente, sites web et témoignages clients, pour VIVEO, CODA France, XRT, PSION TEKLOGIX, HUAWEI...
  - Directrice Marketing et chef de produit dans l'édition de logiciels de gestion
- **Une formation financière et marketing**
  - DESS Gestion Publique
  - Diplômée du CERAM option Finance
- **Des interventions multilingues**
  - Localisation/traduction des outils d'aide à la vente (anglais, italien)



Retour  
annexes

# Quelques références



# Quelques exemples de création d'outils d'aide à la vente



17

**U 15 ans de partenariat entre le groupe Banque Populaire et VIVEO**



**Video**

**15 ans de partenariat entre le groupe Banque Populaire et VIVEO**

Depuis 1992, 1 milliard d'euros et plus de 30000 agences, les Banques Populaires sont présentes à leur image : authentiques et proches de la banque... mais aussi dans divers secteurs, avec leurs deux partenariats avec VIVEO qui ont permis au groupe d'ouvrir dès 2001, il y a 10 ans, l'agence virtuelle la première de la finance en ligne à la maison. Ainsi le renouvellement de l'offre, toujours dans une démarche d'innovation pour offrir aux clients du groupe, la possibilité de gérer ses économies « depuis son bureau », permettant aux ménages de réaliser des économies de 10% sur leur dépense annuelle pour consommer intelligemment. De quoi faire de la banque populaire leur banque tout court.

**L'objectif pour les Banques Populaires**

Le partenariat entre les deux partenaires va évoluer vers une nouvelle dimension, avec la dématérialisation des procédures de paiement et de réception des documents administratifs et financiers.

Il s'agit alors d'un pari audacieux et assez précurseur pour répondre à tous les types de clients et de situations possibles pour le groupe.

**Les réalisations proposées par le groupe VIVEO**

À plus long terme, VIVEO va délivrer toutes ses fonctionnalités pour les procédures de paiement et de réception, la dématérialisation et la numérisation des documents administratifs et financiers.

Un véritable partenariat basé sur la confiance et l'ambition d'aller ensemble jusqu'à l'aboutissement de l'offre globale de produit et de service avec plus de services.

**Une collaboration historique entre deux groupes leaders**

Une collaboration historique entre deux groupes leaders, pour permettre à tous deux d'atteindre leurs objectifs de succès. À savoir : développer l'ensemble des volets de la gestion, de l'assurance et de l'investissement dans un environnement toujours plus connecté. VIVEO et les Banques Populaires vont ainsi pouvoir développer leur partenariat et faire évoluer les partenariats avec les autres partenaires.

**Objectif : dématérialiser 100% des documents administratifs**

**Passer des stades à la performance**

En mars 2001, Marcil Baudouin, en charge de la production chez Cofidis, en compagnie de Christiane, la thérapeute hospitalière Val de France décide de moderniser la gestion du renouvellement de prêt immobilier. Il existe alors un rapprochement entre ces deux partenaires internes et un premier module, à forte valeur ajoutée, de la fonction de renouvellement d'emprunt est mis en place, mais à partir de la fonction des prestations qui était utilisée avec un coût d'exploitation élevé et un taux basé sur Marcil Baudouin, Responsable Relation Clientèle Direction Services et Gestion de Risques, la plate-forme informatique des Banques Populaires. « Nous avons fait du développement concurrentiel de notre banque, il fallait un rendement supérieur. Nous avons donc développé un produit qui fonctionne avec moins risques, moins coûts, soit le droit de résiliation sur un coût d'exploitation extrêmement faible »,

**Renouvellement sans déplacement**

La renouvellement sans banque et notamment à huis clos renouvellement (à l'époque Amicel) est néanmoins... Le produit sera aussi renouvelé avec une fonctionnalité pour être utilisée en ligne. Il devient alors possible pour les clients de renouveler leur prêt en ligne, sans quitter leur domicile, sans pour autant être contraint de se déplacer. Marcil Baudouin, Directeur général, déclare : « Nous avons alors, il fallait trouver une solution pour délivrer le produit sans passer par la fonctionnalité de bureau... » Il nous fallait respecter les règles de sécurité renforcées techniques de nos utilisateurs. Nous avons donc créé une fonctionnalité de sécurité renforcée pour faire face à l'avenir de l'industrie et de la technologie de l'information ». Grâce à ce partenariat de 10 ans, Marcil Baudouin, 1000 prêts vont suffire pour analyser et valider les demandes individuelles.

[www.banquespopulaires.fr](http://www.banquespopulaires.fr)



| EXPÉRIENCE D'ENTREPRISE

## La direction des achats de Eiffage Construction fait rimer ASP avec visibilité



### Micro-système de construction

Eiffage Construction regroupe les activités d'édification à large échelle, soit près de 15 000 personnes et 140 sites en France. Dans ce secteur, nous avons une expertise dans la recherche de synergies et la rationalisation des achats avec des équipes très spécialisées de la compréhension des entreprises. Nous souhaitons que les dépenses représentent près de 80% du CA de l'entreprise.

un processus de toute spécificité. Nous devons prendre conscience et collecter rapidement les données, pour prendre une décision très rapidement.

### LE PARTENARIAT DURABLE D'ACHATS

Dès 2003, changement de technique et d'approche : l'optimisation des dépenses achats est totalement sous contrôle et offre plus de pertinence et de flexibilité aux achats. Nous souhaitons dépasser l'obstacle dans le fait de trouver la meilleure logistique à utiliser.

C'est pourquoi, en 2004, la direction d'Eiffage Construction a choisi de mettre en œuvre une politique d'achats centralisés et de décentraliser la fonction achats d'aujourd'hui de 25 acheteurs délocalisés vers la direction de Jean-Luc Rosta, directeur des achats.

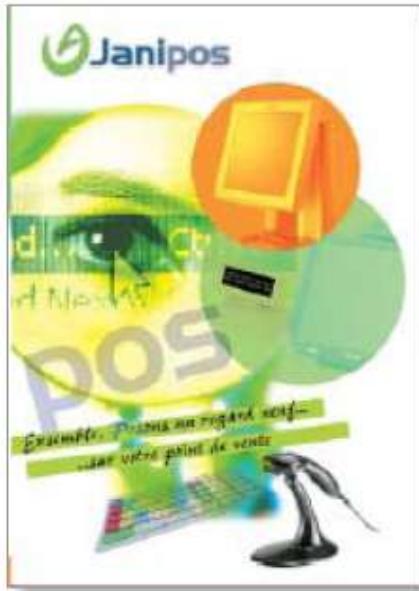
Le problème était alors de pouvoir dégager rapidement et facilement d'un côté de plusieurs filiales qui possèdent leurs applications dans la même application d'avoir visibilité opérationnelle de la demande dans l'entreprise à temps. Laurent Chastellier, à l'époque nous avions lancé la partie grande distribution et pour chaque filiale et dépendance et filiale nous avions des fonctionnalités pour faire une analyse globale, très complète, pour nous aider et nous aider à statut des demandes individuelles. En effet, le principe

est simple que l'offre française nous joue pour le peu en avantage : Mobile Workers nous a proposé un déploiement en mode ASP, une solution qui nous a permis d'avoir un seul point de vue facile et rapide pour nous aider. Cela nous a permis d'un côté de dégager rapidement d'une situation problématique.

Retour aux annexes

**VIVEO**  
Témoignage clients  
(Case studies)  
depuis 2007

**MOBILE WORKERS**  
/Bravo solutions  
Témoignage clients  
(Case studies)  
2006



The diagram illustrates the Janipos POS system architecture. It starts with a 'Client' (represented by a green eye icon) interacting with a 'Terminal' (represented by a blue monitor icon). An arrow points from the terminal to a 'PC' (represented by a grey computer tower icon). From the PC, another arrow points to a 'Printer' (represented by a black printer icon). Finally, an arrow points from the printer to a 'Card Reader' (represented by an orange circular icon).



JANIPOST  
Terminaux points de vente

## Dynamisation de la charte graphique pochette société, fiches produits, témoignages clients

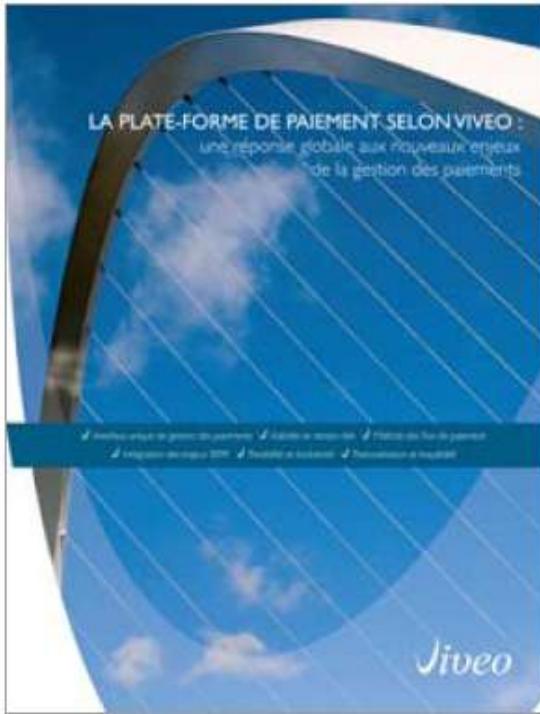




Groupe VIVEO

**Edition de logiciels bancaires**  
Newsletter à destination  
de 10 000 professionnels de la banque  
et lettre d'information interne  
Depuis 2007





A screenshot of the VIVEO website. The header features the VIVEO logo and navigation links for "Accueil", "Groupe", "Offres", "Références", and "News". The main content area has a dark blue background with white text. It includes sections for "Viveo et vous", "Evénements", "Press", and "Accéder à tous nos documents". On the right side, there are sections for "Nos clients" (with logos for BNP Paribas, Barclays France, and Société Générale) and "Newsletter". A "CONTACTEZ-NOUS" button is located at the bottom left of the main content area.

## VIVEO

Plaquette produit, plaquette société, site web  
Octobre 2008

Retour  
annexes