



# Service : Force de vente

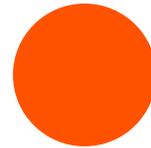
**Garantissez la présence de vos marques  
et produits en point de vente.**

- 
- Force de vente externalisée
  - Force de vente supplétive
  - Business Intelligence & reporting

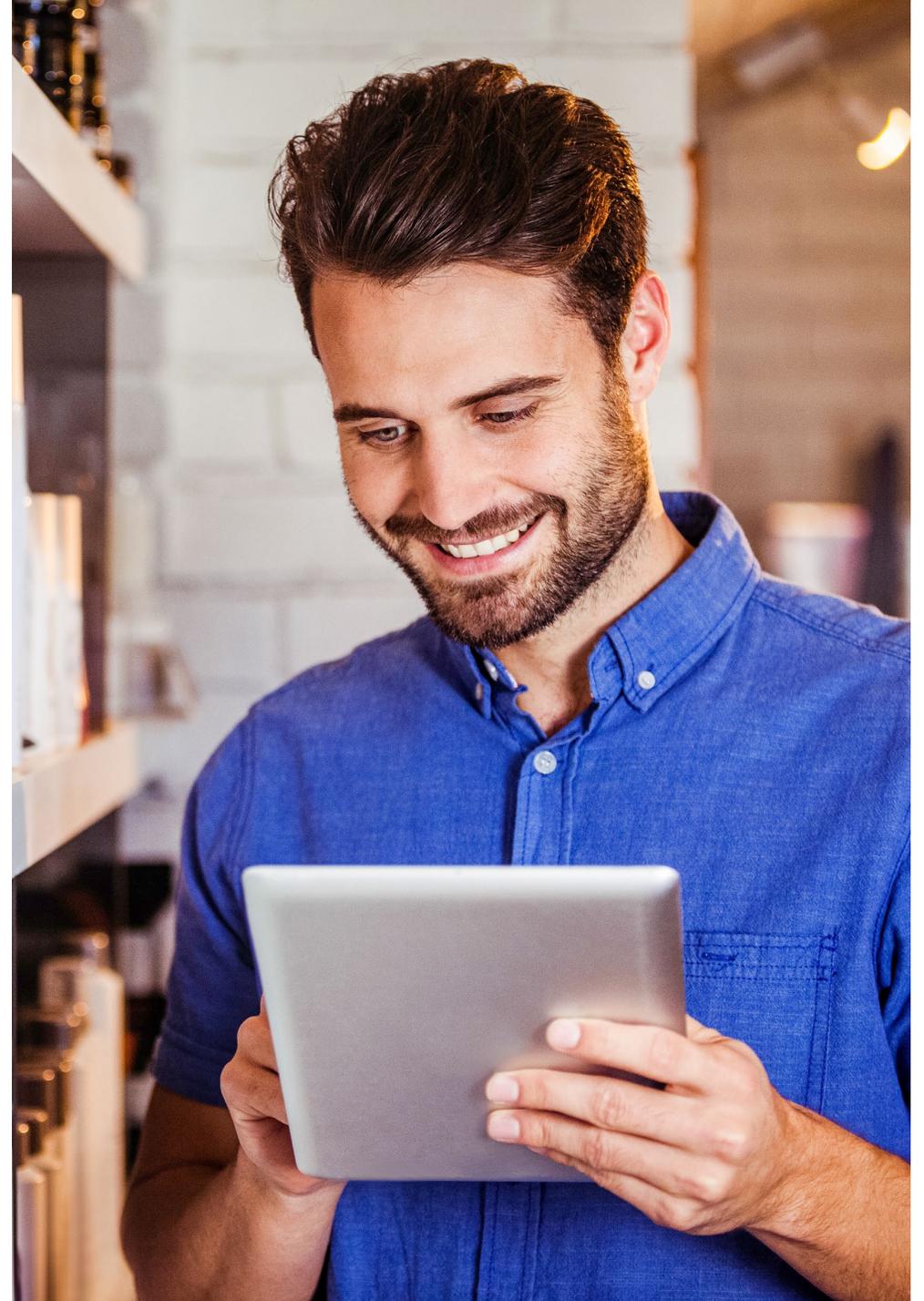


## Relayez votre stratégie en point de vente.

---



Ouvrez des comptes, agissez sur le sell-in et négociez la meilleure visibilité en vous concentrant uniquement sur votre cœur de métier.



# Appuyez-vous sur des experts sectoriels pour faciliter votre référencement

## Vos besoins

- Garantir le référencement en point de vente
- Négocier la visibilité de produits
- Répondre aux besoins stratégiques et tactiques
- Ouvrir de nouveaux comptes
- Pénétrer de nouveaux circuits de distribution
- Garantir la présence de vos produits



## La solution

- Mettre en place une force de vente terrain
- Bénéficier de profils experts (typologie et circuits)
- Améliorer la relation avec les décideurs
- Avoir un interlocuteur unique
- Faire face aux temps forts avec une force de vente « coup de poing »



## Vos attentes

- ✓ **Augmentation de la DN et de la DV**
- ✓ **Augmentation du sell-in**
- ✓ **Remontées concurrentielles**
- ✓ **Visibilité des communications (ILV / PLV ...)**
- ✓ **Recrutement de profils experts**
- ✓ **Fluidité des échanges marketing / vente**
- ✓ **Satisfaction en point de vente**



# Déployez une force de vente adaptée à vos besoins

## externalisée



- Focalisez-vous sur votre cœur de métier, externalisez votre équipe commerciale.
- Conservez la main sur votre stratégie, nous recrutons les profils qui vous sont adaptés.
- Vous avez un point d'entrée unique qui se charge du management de l'équipe.
- Ensemble, nous co-construisons les objectifs clés et vous bénéficiez de reporting permanents.

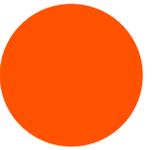
## supplétive



- Renforcez votre équipe commerciale interne pour couvrir de nouveaux circuits ou secteurs
- Assurez la coordination et la gestion de l'équipe avec un manager dédié
- Bénéficiez d'une équipe recrutée en fonction de vos besoins stratégiques.
- Ensemble, nous co-construisons les objectifs clés et vous bénéficiez de reporting réguliers.

Votre équipe Upsell est dédiée et sera le garant de votre image et de vos valeurs.

# La réussite est une question d'équipe



## Adaptabilité



- Nous adaptons votre équipe à votre stratégie
- Nous répondons à tous vos besoins de sell-in
- Enrichissez votre équipe avec des missions complémentaires (merchandising, démonstration ...)
- Boostez les résultats en combinant force de vente externalisée ou supplétive avec des actions commando.

## Connaissance



- Rapports sur les mises en place avant et après
- Suivi des objectifs de vos équipes
- Analyse de vos résultats et positionnement de vos marques
- Revue in store de la concurrence
- Analyse quantitative et qualitative
- Optimisation des opérations et de la visibilité.

## Acteur référent



- Nous sommes membre actif du SORAP notre syndicat.
- Nous appliquons un politique sociale et éco-responsable.
- Les équipes sont tous les ans récompensées par nos pairs (Trophées LSA ou Action Co)
- Nous gérons des clients internationaux et des acteurs locaux.

Nos clients sont satisfaits et gagnent en performance... Pourquoi pas vous ?

# UP YOUR BRANDS UP YOUR SALES GO, **UPSELL**

FAIRE GRANDIR VOS MARQUES



© Upsell – Document public





**FAIRE GRANDIR VOS MARQUES**

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

**Eric GRASLAND**

Associé

06.30.99.41.58

[eric.grasland@upsell.fr](mailto:eric.grasland@upsell.fr)

**Jérôme BALAY**

Associé

06.70.76.02.43

[jerome.balay@upsell.fr](mailto:jerome.balay@upsell.fr)



10 rue Périer  
92120 MONTROUGE



+33 01 81 89 41 90



[contact@upsell.fr](mailto:contact@upsell.fr)