

# Réunion Commerciale

20/08/2018 16:00 - 18:00

---

**Participants** Angela Quiroz, Anthony Nagy, Barbara Wilkinson, Christelle Robin, Christine Johnson, Marc Cantain

---

**Lieu** Salle Conseil

Compte-rendu de réunion

## 1. ACCUEIL

16:00-16:20

Présentateur(s) : Anthony Nagy

### Description

Les performances générales sont bonnes et devrions avoir une croissance de 20% pour l'année prochaine.

## 2. PRÉVISION DES BUDGETS POUR 2019

16:20-16:40

### 2.1. ROYAUME-UNI ET US

Présentateur(s) : Angela Quiroz

#### Angela Quiroz

Les ventes de nos produits sur les marchés anglais et américains ont augmenté de 15% par rapport à l'année dernière. Les ventes en ligne sur des sites partenaires ont participé grandement à ce succès.

### 2.2. ALLEMAGNE

Présentateur(s) : Anthony Nagy

#### Anthony Nagy

Le Manager du marché Allemand n'était pas prêt pour cette réunion et les performances seront analysées dans une réunion future.

### 2.3. FRANCE

Présentateur(s) : Christelle Robin

#### Christelle Robin

Les ventes du marché français ont baissé de 5% à cause d'une extension des cycles de ventes due à de nouvelles réglementations.

## 3. TENDANCE GÉNÉRALE POUR 2019

16:40-17:00

### Discussion

Les performances commerciales de vente sont bonnes, à part le marché français qui sera traité séparément.

### 3.1. SUCCÈS DE 2018

Présentateur(s) : Angela Quiroz

#### Discussion

Chaque Manager est chargé de venir avec des solutions et stratégies propres à son territoire.

#### Angela Quiroz

Nous avons eu du succès sur certains marchés en créant des campagnes marketing en ligne très spécialisées.

#### Christelle Robin

Le marché français devient de plus en plus délicat donc nous sommes en train d'envisager de participer à des

Salons sur des nouveaux marchés potentiels.

### Anthony Nagy

Pour le marché allemand, les opportunités sont rares mais très élevées.

### 🔍 Décision

Toutes les stratégies semblent bonnes et doivent être maintenant mises en place.

Chaque Manager doit mettre en place une stratégie de conquête de nouveaux marchés pour réduire les risques et la dépendance à nos secteurs actuels.

## 3.2. STRATÉGIE

### 4. PAUSE

17:00-17:20

### 5. MEILLEURES PRATIQUES DE VENTE, CONSEILS ET MANAGEMENT

17:20-17:40

Présentateur(s) : Christelle Robin

### Anthony Nagy

Chaque Manager doit évaluer chaque semaine ce qui fonctionne ou non dans les nouvelles initiatives. Un partage des réussites et nouvelles affaires doit être réalisé entre Managers mensuellement

### Barbara Wilkinson

Une économie en pleine croissance nous a aidé à atteindre nos objectifs en Allemagne. Nous avons d'ailleurs ciblé certaines régions en plein essor.

### 6. INNOVATION ET NOUVEAUX PRODUITS

17:40-18:00

### Discussion

Nous avons rencontré de nombreuses entreprises migrant vers des solutions Cloud-Based. Les logiciels Desktop sont toujours très utilisés et performants mais il semble que la technologie Cloud sera dominante à l'avenir.

### Récapitulatif des tâches

Tâche	Echéance	Propriétaire	Projet	Progression	Priorité
Préparer la présentation de la stratégie 2019	20/08/2018	Anthony Nagy		0 %	*****
Mettre à jour le budget	23/08/2018	Angela Quiroz		0 %	*****