

## **Area Commerciale**

Aumento delle vendite attraverso animazione e controllo della forza vendita.

### **Il cliente ed il problema**

Il nostro cliente è un grossista di prodotti alimentari per allevamenti di bestiame. La sua forza vendita , composta da agenti monomandatari, è un po' statica e non sembra capace di dare un nuovo impulso alle vendite né di trovare nuovi e diversi modi di aggredire il mercato, anticipando e rispondendo alla concorrenza.

### **L'intervento Parker Brown Consulting**

Il progetto ha visto un consulente Parker Brown affiancare la proprietà prendendo di fatto la carica di Direttore Commerciale, carica non esistente in azienda.

In questo modo si è creato un contatto molto diretto ed operativo tra la sede e la forza vendita.

Si è quindi cominciato il lavoro sulla forza vendita seguendo queste fasi :

- Analisi della clientela e delle vendite per giro di vendita
- Benchmarking tra gli agenti sui principali parametri di efficienza ed efficacia
- Identificazione e scambio delle esperienze di successo per agente, ponendo gli agenti in collaborazione , e non in competizione
- Ridefinizione e razionalizzazione della clientela e dell'assortimento per giro di vendita
- Introduzione di politiche commerciali e promozionali per la clientela e di incentivazione mirata per gli agenti.

La seconda fase ci vedrà impegnati nella riorganizzazione della forza vendita attraverso soprattutto selezione e formazione di nuovo personale di vendita, più adeguato alla nuova realtà aziendale.