

Vos bénéfices

Performance marketing et commerciale basée sur la maximisation chiffre d'affaires, part de marché, profit

Différenciation du produit par une « matérialisation » de l'offre en service global et innovant

Optimisation de la gestion commerciale et relationnelle client, intégrant le Marketing Achats

Notoriété de l'offre de service grâce à une mise en valeur ciblée et individualisée

Renforcement de la « connectivité » client par la valorisation de l'offre technique et des services

In fine :

Développement des ventes et nouveaux marchés au niveau national et international

Perspective & Performance

Eric Mazaud Consulting&Partner

4 Bd Gambetta, 38000 Grenoble FR
eric.mazaud@consulting-partner.fr
+33 (0)6 76 05 06 66
www.consulting-partner.fr



Consulting&Partner Eric MAZAUD Consultant

**Marketing & Business Development
Produits & Services Innovants / B2B**



La Part de Marché Profitable

Etape par étape

Méthodologie :

- Analyse et diagnostic du MIX Marketing des produits et services industriels associés,
 - Evaluation de l'optimum chiffre d'affaires, part de marché et profitabilité,
 - Intégration de la gestion relationnelle client,
- ... pour des livrables orientés sur :**
- Mise en œuvre des stratégies et actions du marketing transactionnel (gestion produit) et relationnel (gestion client),
 - Mise en place tableaux de bord de suivi de la performance marketing et commerciale
 - Rédaction offres commerciales et contrats,
 - Suivi relation commerciale par analyse continue des besoins du couple produit/marché

Le contexte

Pour se **développer profitablement et durablement**, une entreprise industrielle et innovante doit se positionner sur les marchés avec des **produits techniques et services à forte valeur ajoutée**.

La demande

Sur les marchés nationaux ou internationaux, pour accompagner ce développement dans un contexte de **performance et différenciation**, il faut intégrer l'analyse du couple produit/marché, en tenant compte de la **satisfaction des clients**. Les entreprises ont alors un **besoin de compétences, expertises et ressources** en matière de marketing et développement commercial.



La réponse

Des **conseils, de l'accompagnement**, ou **l'externalisation** de la fonction marketing et commerciale par une approche stratégique et opérationnelle orientée sur :

- Le pilotage des stratégies et tactiques
- Le développement, la mise en œuvre et le suivi de solutions profitables
- La négociation et rédaction des offres technico-commerciales, contrats
- Le management de la relation client et de la « connectivité » commerciale
- La gestion du Marketing Achats Client

A chaque intervention, une **méthodologie** pour une démarche rationnelle, singulière, modulaire qui prend en compte le **contexte spécifique de la situation, l'innovation et la performance**.

Parcours et références

Après une première partie de carrière passée sur des postes à responsabilités techniques et managériales (méthodes, production, supply chain), Eric Mazaud s'oriente vers des **fonctions technico-commerciales**. Capitalisant sur ses expériences des métiers industriels, il valorise ainsi son parcours professionnel initial, et crédibilise son orientation vers le support et le développement commercial. Il complète sa formation par un **Master en Engineering Marketing**, puis en **Management de l'Innovation** à l'IAE de Grenoble.

Cela le conduit ensuite naturellement à des postes de **marketing industriel et développement commercial pour des produits et services innovants**; tout d'abord, au sein de Lam Research, acteur majeur des équipementiers de la micro-électronique, puis dans des fonctions similaires, chez Decouflé-Hauni, leader mondial des équipements et solutions innovantes pour l'industrie de l'agro-alimentaire.

Aujourd'hui, Eric Mazaud apporte aux entreprises une **expertise stratégique et tactique** pour le développement commercial de produits et services, dans un **environnement B2B national ou international**.