

Jeudi 16 novembre 2017

8H30 Accueil des participants

Animé par

Laure TRÉHOREL

Journaliste rédactrice freelance

Stratégies Commerciales et Marketing

09h00 Discours d'ouverture

LE NOUVEAU PARADIGME SALES B2B

09h30 : L'Acheteur Professionnel est-il tout puissant ?

- Les 3 Objectifs des Acheteurs
- Les 4 Profils des Acheteurs
- 3 Conseils d'un Acheteur aux Commerciaux

- **Rémy de LAVERGNE, Acheteur Transport & Logistique dans l'Industrie Lourde**

10h00 : Intelligence commerciale : de l'automatisation des processus de vente à l'Intelligence Artificielle

- La révolution des outils et techniques Sales permettra-t-elle de **rééquilibrer la relation acheteur – vendeur** ?
- Sales Intelligence : **pilote automatique de votre performance** ?
- Quel profil pour vos commerciaux 3.0 ? Quelle évolution des missions ?

- **Jean MULLER, Deputy Vice President – Sales and Development, JCDecaux | Président, Dirigeants Commerciaux de France**
- **Olivier NOVASQUE, Founder and CEO, SIDETRADE**

10h30 : REX Sales Intelligence : quels objectifs ? Quels freins en interne ? Quels constats ?

- **Social Selling, Scoring de leads, outils de prospection intégrant du prédictif** : comment passer d'une démarche traditionnelle de vente aux techniques dites de vente Intelligente ?
- Quelles **problématiques d'appropriation par les équipes commerciales** ? Quelle **montée en compétences** ?
- Quelle stratégie et quels outils retenus pour 2018 ?

- **Réginald THIÉBAULT, Directeur commercial et de la distribution Grand Public, Professionnels et Entreprises, ENI GAS & POWER FRANCE**

11h00 Pause & Networking

SALESINTELLIGENCE by **corp.**

PARIS 2017

CIBLEZ, DÉVELOPPEZ, ACTIVEZ

11h30 : Le Key Account Management (KAM) : condition du succès pour les ventes complexes ?

- **Polarisation des modèles de vente B2B** : quelle importance du Key Account Management ?
- Les principes fondamentaux du KAM et les pièges à éviter
- Le **Key Account Manager** : **commercial ou entrepreneur** ?
- Comment lancer une initiative KAM, la faire grandir & combiner harmonieusement les processus et les comportements
- Le rôle du digital, son importance et ses limitations

- **Denis BARANGER, Directeur Grands Comptes, ABB France**
- **Olivier RIVIERE, Partner, Key Account Management, Transformation Commerciale, B2B Influencer Marketing, POWERING**

12h00 : Social-Selling : bullshit ou (r)évolution ?

- Le Social Selling : est-ce vraiment fait pour vous et vos commerciaux ?
- **Peut-on vendre avec le Social Selling** ? Admettons, mais à **quelles cibles et comment** ?
- Quels prérequis et quelle stratégie mettre en place pour que cela fonctionne chez vous ?

- **Loïc SIMON, Consulting & Coaching for VP Sales, Sales Managers, Sellers, Marketers, #SOCIALSELLINGFORUM**

12h30 Déjeuner

14h00 : Retour d'expérience : dopez votre prospection & développement client grâce au Social Selling

- Le Social Selling, **terrain de prospection et d'échange avec les clients-cible**
- Sensibilisation & appropriation : **comment créer une routine chez vos sales** ?
- Les freins à lever et étapes à enclencher
- Relations, leadership d'opinion, ... : **où placer le curseur en fonction des profils managés** ?

- **Loïc DEO VAN, CEO & Co-Founder, BYPATH**
- **Nadia METLAINE, Chef de Projets CRM et Digital, DOCAPOST**

SALES TECH & AUTOMATION : VOS NOUVEAUX CHALLENGES !

14h30 : Machine Learning : comment les technologies du Big Data permettent de conclure des ventes plus efficacement ?

- Plateforme « digitale » d'accélération des ventes & Customer Journey solution : **comment collecter, analyser et tirer profit des événements visiteurs et prospects**
- Vers une **meilleure personnalisation de l'expérience client** à partir des données prospects et client online et offline récupérées en temps-réel !
- **Quel impact en termes de performances de conversion et de délais de vente** pour vos équipes marketing et commerciales ?

- **Juliette GIRARD, CRM General Manager, RENAULT AFRICA-MIDDLE EAST-INDIA**
- **Adrian PELLEGRINI, Directeur Data Science et Professional Services, BLUE DME**

15h00 : Comment optimiser son CRM avec des prospects propres et pertinents ?

- **Propreté et qualité des données** : comment être pro actif dans le contrôle de la qualité de ses données
- Agilité et accessibilité : qu'est-ce qu'une **gestion opérationnelle des données** ?
- **Complétude, précision, pertinence** : comment **interconnecter les sources de données de tous les points de contact** pour chaque client

- **Serge PAPO, Président & Cofondateur, NOMINATION**
- **Daniela JIMENEZ, CRM & Data Manager, DELOITTE**

15h30 Pause & Networking

16h00 : Intelligence Artificielle : que peut vous apporter votre double numérique

- Et si vous confiez vos tâches prédictibles et répétitives à votre nouvelle alliée ?
- Aide à la prospection commerciale, recherche de profils similaires, contextualisation des informations : l'IA au service de la réduction de votre cycle de vente

- **Yannis DAUBIN, Regional Vice President - Enterprise Sales, SALESFORCE**

16h30 : Data Intelligence : boostez vos ventes avec l'information prédictive sur vos prospects

- Réduction de vos coûts d'acquisition : **améliorez, priorisez, scorez vos leads grâce aux Big Data**
- Rétention client : **identifiez le moment clé et l'action adéquate pour favoriser l'acte d'achat**
- Dynamisation de vos équipes : **Motivez vos commerciaux** en leur fournissant de la donnée à **forte valeur ajoutée**
- Maximisation de vos marges : **anticipez l'infidélité** de vos clients grâce au **prédictif**

- **Laëticia NOURISSAT GOURD, Founder & CEO, DECIDENTO**
- **Lionel LEVEUGLE, Responsable des Ventes PME, EDF ENTREPRISES**

17h00 Fin de la 1ère journée du Congrès

Vendredi 17 novembre 2017

8h30 Accueil des participants

09h00 Discours d'ouverture

Animé par

Laure TRÉHOREL

Journaliste rédactrice freelance

Stratégies Commerciales et Marketing

MILLENNIALS & MOTIVATION

09h30 : **Boss VS Millennials : qui s'adapte à qui ?**

- Millennials : qui sont-ils, quelles sont leurs réelles motivations ? Pourquoi les conquérir ?
- **Quelle influence sur votre business et vos process Sales ?**
- Comment s'adapter et **tirer profit de leur maturité digitale et technologique ?**
- **Comment les intégrer** à vos équipes commerciales ?

- **Christophe DE BUEIL, Founder and Manager Robert Half Digital, ROBERT HALF**
- **Roland MASSENET, President & Co-Founder, INCENTEEV**

10h00 : **Motivation commerciale : comment stimuler l'engagement de votre force de vente dans la durée ?**

- Leader, manager ou entraîneur : quel rôle pour **booster les performances de vos collaborateurs ?**
- Objectifs, récompenses, outils, communication : **comment challenger vos commerciaux ?**
- Turnover : **quels leviers de fidélisation de votre force de vente**, quelle politique de rémunération ?

- **Olivier LETEURTRE, Directeur Général, DASSAULT SYSTÈMES EUROWEST**

10h30 : **Comment mesurer et reconnaître la performance d'un réseau commercial ?**

- Comment accroître la transparence vis-à-vis des commerciaux tout en renforçant leur motivation et satisfaction
- Animation, challenge, empowerment : quels outils centralisés pour renforcer l'engagement
- Retour d'expérience projet 3 ans après le déploiement

- **Christophe PERCHERON, Chef de projet Refonte Outil de Rémunération Variable de la Performance, LCL**

11h00 Pause & Networking

SALESINTELLIGENCE by **corp.**

PARIS 2017

SALES & MARKETING

11h30 : Sales & marketing strategy non-alignment: what consequences?

- Sales VS Marketing: why this long-lasting quarrel?
- **Do Marketers know about Sellers' needs? Should Sales people be involved in marketing and how?**
- Is the **Chief Personas Officer** the new hero?
- Why Marketing is not your enemy?

- **Jeff DAVIS, Founder, THE SALES + MARKETING ALIGNMENT SUMMIT | VP Business Development, SHIFT (LIFE)**
- **Aurélien GOHIER, Digital Marketing Manager Eurowest, DASSAULT SYSTÈMES | Founder and Blogger, BtoB MARKETING SALES**

12h00 : Alignement : quels leviers pour une collaboration efficace ?

- Manager ou digitaliser : à quel niveau placer la **problématique d'alignement Sales & Marketing** ?
- **Des objectifs aux KPI communs** : comment les définir ? Suffisent-ils pour l'alignement ?
- Quels outils, plateformes et gestion de la data ?
- **Social Selling : vecteur de l'alignement des métiers** ? Dirigeants, Marketeurs, Sales : ne laissez aucun acteur de côté !

- **Sonia MORAND, Responsable Marketing Channel et Communication, TOSHIBA TFIS**
- **Magali REGNAULT, Senior Marketing Manager, Services, ECONOCOM**

12h30 Déjeuner

14h00 : The Key to Sales Productivity : spend less time selling

- The traditional field of play for sales is shrinking and the opportunities to advise and influence customers are becoming in various places
- Companies have been obsessed with productivity, but sales productivity has declined in spite of massive investments in technology
- Take time to pivot from productivity to outcomes by getting down to individual sellers and solve the sales talent topics
- The 4 drivers of Sales performance behaviors and the corresponding "guided selling" action to incorporate

- **Farbice MARQUE, Directeur Exécutif, ACCENTURE STRATEGY - Advanced Customer Strategy, France et Benelux**

SALESINTELLIGENCE by CORP.

PARIS 2017

CLIENT ROI

14h30 : Pourquoi l'expérience client n'est-elle pas que l'affaire du B2C et du Marketing ?

- Conversationnel & Médias Sociaux : **des comportements d'achat B2C en phase d'adoption par le B2B ?**
- **Vers une entreprise customer centric** : insights clients et programmes voix du client, des **leviers de fidélisation** également en B2B
- Optimiser l'expérience client : un indispensable pour faire face aux nouveaux entrants nativement numériques !
- **Comment mesurer l'expérience client et rémunérer vos équipes Sales sur ce critère ?**

- **Jean-François LEDEY, Directeur Relation Client et projets SI, AIR LIQUIDE HEALTHCARE**
- **Vincent LELONG, Directeur du programme Expérience Client BtoB, BOUYGUES TELECOM ENTREPRISES**

15h15 : [PITCHS]

Bots & Assistants virtuels : vers l'amélioration de votre stratégie et service client ?

- Envoi d'un catalogue produits, prise de rendez-vous, établissement d'un devis : **vers une stratégie Sales en real time pour vos clients ?**
- **Subtilité de langage, reconnaissance faciale et des émotions** : vos clients pourront-ils être dupés par votre bot ?
- Vers la **réduction de vos coûts en avant-vente et service client ?**

- **Sébastien BURGAIN, Co-Founder & CEO, BLACKSALES**
- **Philippe DUHAMEL, Co-fondateur, CLUSTAAR**
- **Katya LAINÉ, Co-Founder & CEO, KWALYS**

16h00 Fin du Congrès