

Optimiser les secteurs pour gagner le client

Laura Sen

Responsable Business Intelligence



Activateur de ventes pour les marques



Problématique & objectifs

CONTEXTE 2017

17 commerciaux
Formation

2000 dermatologues
1700 pharmacies

3 à 5 visites/an/pharma

4,3 visites/jour

OBJECTIFS 2018

13 commerciaux
Formation & Animation

1400 pharmacies

3 à 8 visites/an/pharma

4,3 visites/jour



LES ENJEUX

Eviter le turnover

Optimiser les coûts

**Renouveler le
contrat**

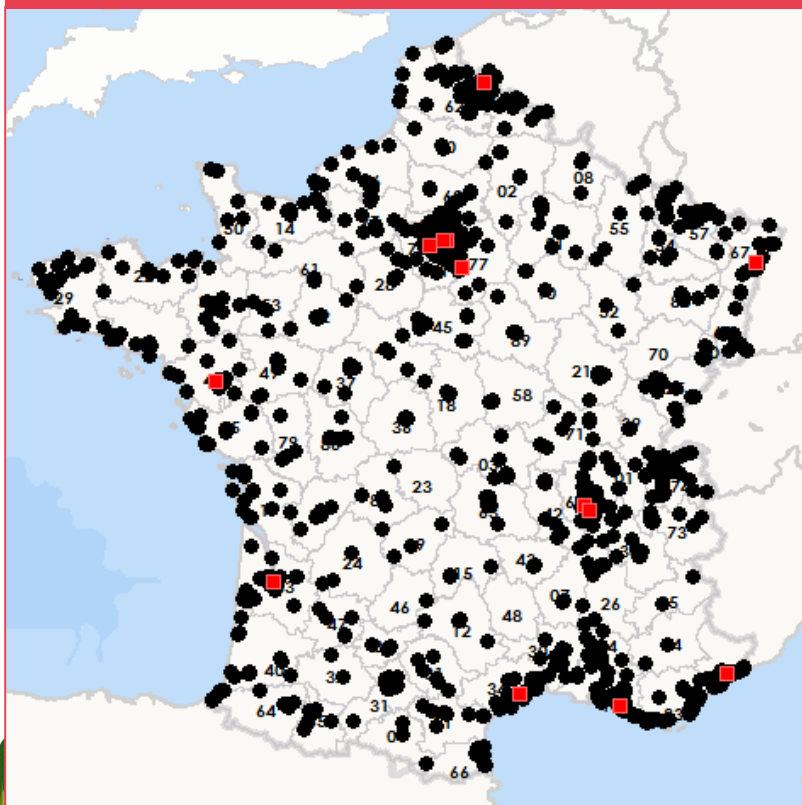


Déploiement du projet

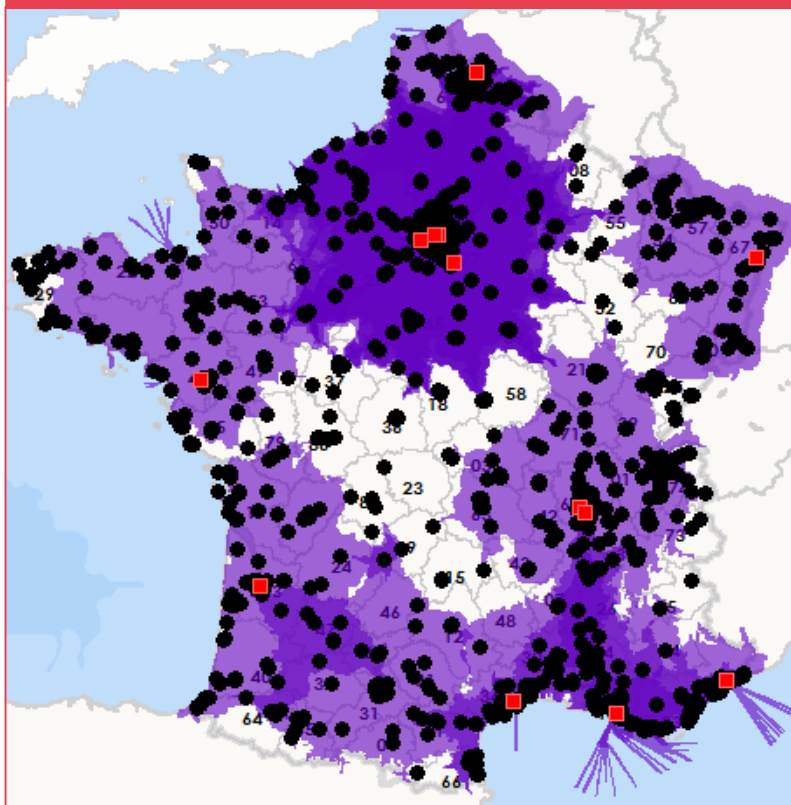


Territory Manager

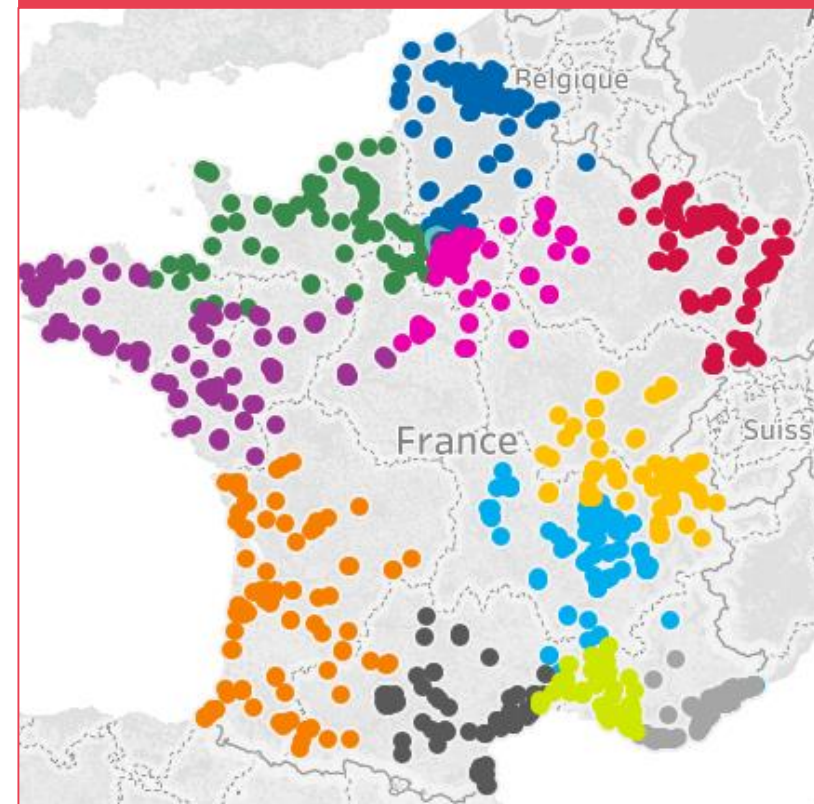
FRONT DE VENTE



PDVs excentrés



Sectorisation optimisée



Gains & impacts

 Merci Daytona ! Merci Geoconcept!	Contrat Gagné !  Happy Client
---	---

100%	nombre de visites/jour sur tous les secteurs
--------------------	--

	Conditions de travail Secteurs plus concentrés autour des lieux d'habitation
---	---



Gains & impacts

+60%

**Temps passé en
pharmacies
stratégiques**

+23%

**de
ventes**



-35%

**Frais
de
nuitées**



Perspectives



TourSolver



**Accompagnement
des équipes**



**Plans de tournées
optimums**



Suivi financier

Daytona
Cosine Group



geoconcept

Territory Manager
TourSolver

Daytona
Cosine Group



teamhaven

Microsoft Office 365

A vibrant tropical illustration on the left side of the slide. It features a toucan with a large orange beak and black body perched on a branch. Surrounding it are various tropical plants, including palm fronds, red heliconia flowers, and purple and yellow hibiscus flowers. The overall style is colorful and detailed.

G **GEOWORLD**

PARIS
12.06.18

FESTIVAL



MERCI
de votre attention

