



Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre?

Hubert Faucher

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? Hubert Faucher

 [Telecharger Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? ...pdf](#)

 [Lire en Ligne Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestr ...pdf](#)

Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre?

Hubert Faucher

Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? Hubert Faucher

Téléchargez et lisez en ligne Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? Hubert Faucher

406 pages

Présentation de l'éditeur

On les appelle « comptes clés », « grands comptes, ou « comptes stratégiques », mais la terminologie anglaise domine avec : « key accounts » ou « strategic accounts »... J'aime à définir un compte clé comme un client qui est si important pour vous que si il tousse, vous vous enrhumiez. Ce n'est pas uniquement une affaire de grands groupes internationaux ; c'est même une question cruciale pour toutes les startups, qui commencent souvent avec un seul ou quelques clients importants. L'orientation Compte Clé doit être « congruente », c'est-à-dire aligner toutes les fonctions de l'entreprise vers le développement du portefeuille Comptes Clés. Dans la Parabole de l'Aquarium, les poissons représentent les clients : il s'agit d'empêcher les poissons de sauter par-dessus bord (fidélisation), d'en faire entrer de nouveaux (conquête) et de les faire grossir (développement de la relation). Cette approche requiert une articulation sur deux niveaux. Au niveau organisationnel, le programme Compte Clé engage généralement un « champion » aux côtés de la Direction Générale. Au niveau de chaque compte clé, le processus de planification et de gestion de la relation engage le responsable Compte Clé, son équipe et... l'organisation cliente ! En 400 pages, s'appuyant sur près de 150 références bibliographiques, de nombreux cas et témoignages détaillés (SCHNEIDER ELECTRIC, SOMFY, DANONE, etc.), plus de 100 visuels et tableaux ainsi que de nombreux outils directement utilisables, Hubert Faucher propose ici le premier ouvrage en langue française abordant en profondeur tous les aspects du management des comptes clés. Un ouvrage destiné à tous les professionnels qui désirent prendre de la hauteur sur ce métier passionnant. Biographie de l'auteur

Hubert Faucher est Professeur Permanent et consultant à l'ESSEC Business School. Ingénieur de formation, il commence sa carrière professionnelle en entreprise comme responsable de développement commercial en Asie sur des marchés d'équipements industriels. Après un Ph.D. en économie industrielle à l'Université de Cornell (NY), il rejoint le département Marketing de l'ESSEC en 1996. Depuis, il enseigne dans une large gamme de programmes en formation première et continue, et accompagne des entreprises de tous secteurs sur les problématiques de management des relations Clients-Fournisseurs où le Key Account Management occupe une place de choix. Auteur de nombreux cas d'entreprises, il a également dirigé plusieurs programmes (Executive MBA, Mastère Spécialisé), créé et animé plusieurs formats d'événements (Business Practice Forums, Symposium du Key Account Management). Jean-Claude Tarondeau est professeur honoraire à l'ESSEC Business School. Ses recherches portent sur la stratégie et les performances des organisations

Download and Read Online Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? Hubert Faucher
#7H4WS5YXDIN

Lire Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? par Hubert Faucher pour ebook en ligneKey
Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? par Hubert Faucher Téléchargement gratuit de PDF, livres
audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de
livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les
meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Key Account Manager - Vendeur ou chef
d'orchestre? par Hubert Faucher à lire en ligne.Online Key Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre?
par Hubert Faucher ebook Téléchargement PDFKey Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? par
Hubert Faucher DocKey Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? par Hubert Faucher
MobipocketKey Account Manager - Vendeur ou chef d'orchestre? par Hubert Faucher EPub
7H4WS5YXDIN7H4WS5YXDIN7H4WS5YXDIN