

«Depuis mon arrivée à la tête de l'entreprise en 2007, j'ai toujours veillé à avoir un personnel très qualifié, quel que soit mon rôle.

C'est en m'appuyant sur le succès de notre développement en Belgique, que j'ai décidé d'élargir mon développement à l'international sur les marchés allemands et de la Grande-Bretagne. Pour être en mesure d'être à la hauteur dans ces nouveaux projets, il était nécessaire de former mon équipe commerciale à monter en compétences afin d'optimiser le développement à l'international de la société.

Avec sa formation, **Cécile Boury Conseil International** a permis à l'équipe de renforcer mais surtout d'acquérir des compétences permettant notamment d'améliorer:

- Leur prise en considération des exigences liées à l'export (juridiques, interculturelles, des risques et des besoins d'adaptation).
- La gestion des réseaux de vente mis en place afin d'optimiser les circuits de distribution, les structurer et les suivre.
- La capacité de l'équipe à structurer leurs actions commerciales et à améliorer la méthodologie d'organisation des prospections (de la prise de rendez-vous à la négociation jusqu'au suivi des rendez-vous).
- La maîtrise de la supply chain (particulièrement la logistique et la gestion des stocks(fournisseurs))

Je remercie **Cécile Boury Conseil International** que je recommande vivement à toute entreprise souhaitant recourir à une formation tout aussi théorique que pragmatique et très concrète. Cette dernière a permis à deux de nos salariés de s'approprier des méthodes de travail grâce aux mises en situation et jeux de rôles animés par une équipe de formateurs dynamiques et entraînants.»

F-Xavier Jette, Président