

Conférence

Forces de vente

by **LSA**

Mercredi 6 Juillet 2022



Exceller par l'agilité organisationnelle et managériale

Conférence
**Forces
de vente**
by **LSA**



Mercredi 6 Juillet 2022

Avant-propos

EXCELLER PAR L'AGILITÉ ORGANISATIONNELLE ET MANAGÉRIALE

Cette conférence marque **le rendez-vous annuel incontournable des fonctions commerciales** depuis déjà 19 ans.

Nous le savons, pour aller chercher de nouveaux points de croissance, **l'action commerciale** reste un **maillon essentiel** de toute entreprise.

Mais face à un **commerce en pleine mutation**, **des mouvements de consommation qui s'installent**, **des enjeux écologiques et sociaux de plus en plus importants**, **la multiplication des circuits** (drive, drive piéton, proxi...), de nouveaux **outils digitaux...** les équipes forces de vente doivent continuellement **s'organiser et s'adapter**.

RENDEZ-VOUS LE MERCREDI 6 JUILLET 2022 AU JARDIN D'ACCLIMATION

A la tribune, grands groupes, PME et experts partageront leurs retours d'expérience, leurs bonnes pratiques et perspectives.

Programme complet et inscription sur :
events.lsa-conso.fr

8H30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

9H00 ALLOCATION D'OUVERTURE - Distributeur/Forces de ventes : mieux collaborer pour performer

9H30 DONNÉES D'EXPERT - Vision globale sur l'activité des FDV et perspectives



Céline MULLER
Responsable pôle forces de vente et ciblage magasins
IRI

9H55 TÉMOIGNAGE - État des lieux du marché de l'externalisation commerciale



Gérald STRYCHARZ
Président Directeur Général
ARMADA

10H25 TÉMOIGNAGE - Maîtriser l'exécution en point de vente



Jérôme RUSSO
Directeur National Force de Vente
LACTALIS FROMAGES

10H50 PITCH - État des lieux des nouveaux outils des FDV



Patrick TELLOUCK
Managing Director B&B market
NOMADIA

10H55 PAUSE ET NETWORKING

11H35 TÉMOIGNAGES - FDV Multi - catégories : allier efficience et efficacité



Rémi GINOUX
Sales Support Manager
BARILLA FRANCE



William MARMIN
Directeur National des Ventes
GENERAL MILLS

12H15 TÉMOIGNAGE - DATA et FDV : comment optimiser l'exécution terrain grâce une donnée intelligente



Lakdar ARABI
Directeur Technique
NOÉ RETAIL CONSULTING

12H45 DÉJEUNER ET NETWORKING

14H20 TÉMOIGNAGE - PROXI : Maintenir son business dans les enseignes de proximité

14H45 TÉMOIGNAGE - DRIVE, DRIVE PIÉTON : le rôle des FDV sur ces circuits en croissance



David MAHU
Directeur National des ventes
INTERSNACK FRANCE

15H10 TÉMOIGNAGE - L'intelligence digitale et la data magasin au service de la transformation d'une force de vente



Guillaume ARFEUILLERE
Directeur commercial
L'ORÉAL

15H35 TÉMOIGNAGES - Le rôle de la fonction commerciale dans la transition éthique, sociale et environnementale



Bamba DIOP
Directeur National des Ventes
BJORG ET COMPAGNIE



Aurélie MESLAGE
Directrice Nationale des Ventes
ORANGINA SUNTORY FRANCE

16H15 TÉMOIGNAGE - Managers commerciaux : quels sont leurs nouveaux enjeux stratégiques



Christophe LAFFONT
Directeur commercial
PEPSICO FRANCE

16H40 FIN DE LA JOURNÉE

INFORMATIONS PRATIQUES



Mercredi 6 juillet 2022
Jardin d'Acclimatation, Paris

Comment s'inscrire ?



**Rendez-vous sur
le site LSA Events**

CONFÉRENCE LSA FORCES DE VENTE

TARIF GÉNÉRAL	TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES (hors industriels et distributeurs)
1295,00€ HT (1554,00 € TTC)	1595,00 €HT (1914,00 € TTC)

Besoin d'informations ?

Elvire Roulet

contact.evenement@infopro-digital.com

01 77 92 93 36

Vous souhaitez suivre notre actualité ?



@EventsLSA



LSA Events #LSAFDV

Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur
evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements

À ne pas manquer !

Le 6 juillet 2022

Jardin d'Acclimatation, Paris



Les meilleures réalisations commerciales et équipes forces de vente seront récompensées à l'occasion d'une soirée de gala, avec dîner assis.

N'oubliez pas de réserver votre place. (Nombre de places limité)
Les lauréats y seront dévoilés.

Un moment festif et de convivialité à ne pas manquer !

Plus d'informations :

Guillaume BONNET - 01 77 92 95 44

Andréa TRAISNEL - 01 77 92 98 76

trophees.fdv@lsa.fr

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS



NOS PARTENAIRES



ARMADA est une agence de prestation spécialisée dans l'externalisation commerciale. Depuis 2008, Armada propose d'une part des dispositifs de force de vente structurels ou commando, dédiés à un seul industriel ou mutualisé, dans le circuit des GSA, GSB, GSS ou en BtoB. D'autre part, elle négocie en centrales régionales et nationales, conseille ou gère la direction commerciale de diverses sociétés désirant se développer en GMS. Cette double expertise permet à Armada d'être à la fois un fournisseur apprécié des grands groupes désirant compléter leur dispositif commercial d'exécution terrain, et des sociétés plus petites désirant attaquer le monde de la distribution avec un savoir-faire reconnu.

Dans l'univers de l'externalisation commerciale, Armada se différencie par 3 éléments définissant l'ADN de l'entreprise depuis sa création : La transparence, le management de proximité et l'engagement sur le résultat.

<https://www.agencearmada.com/>

nr consulting

Noé Retail Consulting est un intégrateur qui accompagne les industriels des biens de consommations et les distributeurs dans leur transformation digitale. Une équipe d'experts, de plus de 20 ans d'expérience de conception et réalisation des systèmes d'information du domaine de la grande distribution est là pour répondre aux enjeux de ses clients :

- Optimisation des processus commerciaux amont (négociation, assortiment, contractualisation...) et des forces de vente terrain
- Mise en place des outils CRM et des applications mobiles
- Création d'une donnée intelligente pour une communication en temps réel entre les services du siège et les équipes commerciales : assortiments, promotions, PLV, sources externes
- Pilotage facilité des données : objectifs FDV, consolidation des résultats, impacts des promotions et des opérations terrains.

Notre approche de spécialiste permet d'avoir une compréhension rapide des enjeux, de fournir des solutions industrielles et ainsi, de proposer des prestations au forfait dans des délais réduits.



Nomadia est le 1^{er} éditeur français de solutions SaaS de mobilité intelligente pour les commerciaux itinérants, les techniciens de maintenance et les chauffeurs-livreurs. Fort d'une expertise de plus de 30 ans, Nomadia propose des solutions à forte valeur ajoutée qui couvrent l'ensemble des besoins quotidiens de professionnels itinérants : applications mobiles métiers, optimisation des tournées, Field Service Management, CRM SFA, géomarketing... Nomadia fournit également à ses clients PME et grands comptes un accompagnement sur-mesure, du data conseil au déploiement de terminaux mobiles.

<https://www.nomadia-group.com/>

NOS SOUTIENS

