



CONFÉRENCE

FORCES DE VENTE

28 Septembre 2021 - 18^e édition

ADAPTATION ET COHÉSION AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE :



Rémi GINOUX
Field Talent
Developer
BARILLA



Bruno RIPOCHE
Directeur National
des ventes
COCA COLA
EUROPEAN PARTNERS



Julie LEOVANT
Responsable de la
Zone Nord-Ouest
FERRERO



Delphine TOURNIER
Directrice Régionale
LACTEL
Ile-de-France
LACTALIS



**Pierre Edouard
BLANC**
Directeur Pole Impulse
LA MARTINICAISE-
BARDINET



Thierry ZULIAN
Directeur National
des ventes
MONDELEZ FRANCE

Notre partenaire Premium :



Notre partenaire Silver :



Nos soutiens :



Avant-propos

Après presque 2 années de crise Covid-19 entre confinement et règles sanitaires, les équipes commerciales ont été particulièrement bousculées et ont dû s'adapter.

La distribution a poursuivi sa mutation (nouveaux formats, performances du E-commerce, confirmation de croissance de la Proxi...) et la mise à disposition de nouvelles technologies ont poussé la force commerciale à se réinventer et adopter de nouvelles manières de travailler.

L'action commerciale reste le maillon essentiel pour aller chercher des points de croissance.

Dans ce contexte, comment les Forces de vente doivent-elles s'organiser et se structurer ? Comment viser l'exécution parfaite en magasin en s'adaptant aux changements et conquérir ces nouveaux circuits générateurs de croissance ?

Du recrutement, en passant par la formation et la fidélisation, chaque étape compte.

LSA réunira, pour sa 18^{ème} édition, un directeur de magasin CARREFOUR qui interviendra afin d'apporter sa vision, ses attentes, et répondra à vos interrogations.

Mais aussi, les industriels de la Grande Consommation, PME, Grands Groupes et experts qui partageront leurs retours d'expérience, leurs bonnes pratiques et débattront avec vous sur les métiers des Forces de vente.

Je vous attends avec impatience et nombreux le **28 septembre 2021 au Pavillon Royal** pour ce moment d'échange, de partage et de convivialité qui nous a tant manqué.

Sans oublier la 11^{ème} édition de la soirée des Trophées Forces de Vente qui récompense les Équipes, les Stratégies et Opérations Commerciales les plus innovantes.

Réservez sans plus tarder vos places !

Élodie GALLIOD
Responsable de la conférence

Un événement créé pour vous !

Industriels, Grands groupes et PME
Distributeurs • Sociétés de Service

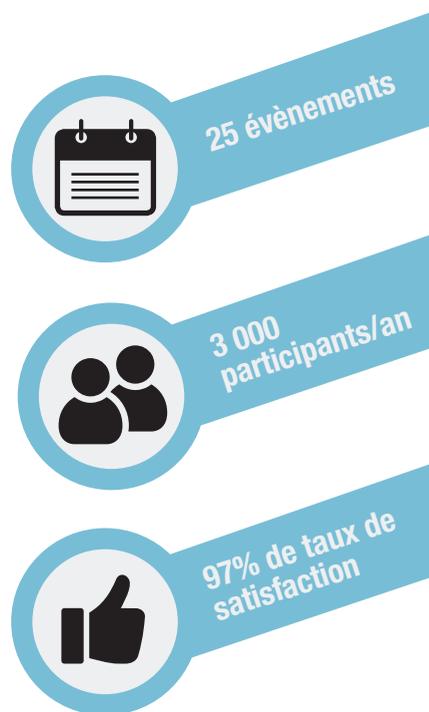
- Directeurs généraux
- Directeurs et responsables commerciaux
- Directeurs nationaux des ventes
- Directeurs et responsables développement des ventes
- Responsables comptes-clefs
- Directeurs et responsables merchandising et/ou trade marketing...



Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges entre professionnels afin de répondre à deux objectifs :

- décrypter l'actualité et les enjeux du retail pour être plus performant
- créer des opportunités de rencontres d'affaires ou de partenariats pour développer votre activité.

Grâce aux événements LSA, vous bénéficiez de l'expertise des meilleurs intervenants et de personnalités reconnues du secteur.



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché. Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Journée animée par Yves Puget, Directeur de la rédaction de LSA

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

Distributeur / Forces de Vente : une alliance au service de la performance

- Comment les métiers des Forces de Vente évoluent-ils en magasin ?
- Fréquence de visites, présentation des innovations, animations ... quelles sont les attentes d'un magasin HM/SM envers les Forces de vente ?

> Directeur de magasin - **CARREFOUR**

9H30 **TRIBUNE D'EXPERT - L'activité des forces de vente en magasin**

- Tendances circuits et points de vente
- Enjeux et organisations commerciales dans un contexte bouleversé par la crise sanitaire

> Daniel DUCROCQ - **NIELSENIQ - A3DISTRIB**

9H55 **TÉMOIGNAGE - Force de vente externalisée : intégrer les contraintes liées à la crise et se réinventer pour performer**

> Eric GRASLAND - **UPSELL**

10H25 **PAUSE**

11H05 **TÉMOIGNAGE - Drive, drive piéton, e-commerce : rester dans la course des circuits historiques sans manquer le virage de ceux en croissance**

- Quelle organisation optimale pour assurer la couverture des circuits à forts potentiels sans perdre de vue les circuits historiques
- Comment répondre efficacement aux attentes des distributeurs selon les circuits

> Rémi GINOUX - **BARILLA**

11H35 **TÉMOIGNAGES PME & GRAND GROUPE - Retours sur les best success dans un contexte de crise**

- Maîtriser l'exécution en point de vente : Adaptation, Saisonnalité, présentations des innovations, opération commando, phase de lancement, couverture des différents circuits, théâtralisation / animations

> Pierre-Edouard BLANC - **LA MARTINICAISE-BARDINET**

> Baptiste GABREL - **IBB**

12H05 **SOLUTIONS - Ces indispensables pour gagner en efficacité**

> Jérémy MANDON - **GEOCONCEPT**

12H15 **DÉJEUNER ET NETWORKING**

14H00 **TABLE RONDE - Évolutions des métiers des forces de vente avec la crise**

- Quels ont été et sont encore les défis relevés par les FDV pendant la crise et les périodes de confinement
- Présentation des innovations en période de confinement, synergie des forces de vente HMSM/RH/Pharma, management et formation à distance : quelles adaptations éclairées ont dû être faites

- Quels fonctionnements acquis seront conservés demain

> Xavier NISS - **ECKES GRANINI**

> Bruno RIPOCHE - **COCA COLA EUROPEAN PARTNERS**

> Thierry ZULIAN - **MONDELEZ FRANCE**

14H40 **TABLE RONDE ÉTUDIANTS - Les attentes des commerciaux de demain**

- Comment les métiers de Forces de vente chez les industriels des PGC sont-ils perçus
- Marque employeur engagée, adresse du siège social, salaire... : qu'attendent les futurs commerciaux de leur entreprise

- Quelles sont les évolutions de carrières attendues

> 3 Étudiants en Master 2 Distribution et relation client - **DAUPHINE PARIS**

15H00 **TÉMOIGNAGES - Acquérir de nouveaux talents et les former pour durer**

- Ecole de vente, concours étudiants, Association booster de jeune talents... les solutions plébiscitées pour dénicher de futurs collaborateurs

- Cohésion RH, Chairman et DNV : les liens indispensables pour un recrutement réfléchi et efficace

- Développement de carrière : les différentes étapes depuis le terrain et les évolutions possibles

- Formation sur les engagements de l'entreprise, communication autour d'une marque employeur forte : les clés pour mobiliser et fidéliser les équipes

> Florent LEPEU - **KELLOGG'S**

> Alexis ROTH - **SAVENCIA**

15H40 **TÉMOIGNAGES - Donner du sens aux métiers terrains**

- Quelles sont les attentes d'un jeune commercial envers l'entreprise en terme de formation, d'évolution, de relation
- La crise a-t-elle modifié considérablement les actions et les compétences requises

- La plus grande fierté de réalisation en magasin

- Les plus grandes difficultés rencontrées sur le terrain ou en entreprise

> Alexandrine LEBRUN - **FERRERO**

> Simon DUROY - **LACTALIS**

16H10 **TÉMOIGNAGES - Paroles de manager**

- De la formation aux outils fournis : les clés pour permettre l'autonomie des équipes terrain et construire leur montée en puissance

- Quelles solutions pour retenir les jeunes talents et pallier le manque d'adhésion à l'entreprise et au métier

- Comment garder les « anciens » motivés et leur donner un rôle impliquant dans l'entreprise

- Management à distance en période de crise sanitaire : comment conserver le lien avec ses équipes

- Définir les bons indicateurs de performance et inciter ses équipes

- Quels sont les outils indispensables au pilotage

> Julie LEOVANT - **FERRERO**

> Delphine TOURNIER - **LACTALIS**

16H40 **Fin de la conférence**

19H15



Soirée de Gala réservée aux candidats et inscrits au dîner

INTERVENANTS



PIERRE-EDOUARD BLANC
Directeur Pôle Impulse
LA MARTINICAISE-BARDINET



Daniel DUCROCQ
Directeur Services à la Distribution
NIELSENIQ
Directeur Général
A3DISTRIB



Simon DUROY
Chef de secteur
LACTEL Paris Nord
LACTALIS



Baptiste GABREL
Directeur National des ventes
IBB



Eric GRASLAND
Président Fondateur
UPSELL



Rémi GINOUX
Field Talent Developer
BARILLA



Alexandrine LEBRUN
Chef de secteur
FERRERO



Julie LEOVANT
Responsable de la Zone Nord-Ouest
FERRERO



Florent LEPEU
Directeur National des ventes
KELLOGG'S



Jérémy MANDON
Directeur Commercial France
GEOCONCEPT



Xavier NISS
Directeur National des ventes
ECKES GRANINI



Bruno RIPOCHE
Directeur National des ventes
COCA COLA EUROPEAN PARTNERS



Alexis ROTH
Directeur de zone
SAVENCIA



Delphine TOURNIER
Directrice Régionale LACTEL Ile-de-France
LACTALIS



Thierry ZULIAN
Directeur National des ventes
MONDELEZ FRANCE



3 ÉTUDIANTS
Master 2 Distribution et relation client
DAUPHINE PARIS



Directeur de magasin
CARREFOUR

Notre partenaire Premium



Fondé en 2010, Upsell est un spécialiste de la force de vente externalisée. Sa spécificité réside dans la mise en place et le management d'équipes de vente « long terme » dédiées à chaque client, et d'outils pointus de collecte et d'analyse des données terrain. L'engagement et les compétences de ses équipes, conjugués à l'efficacité de ses méthodes et à la pertinence de ses recommandations, lui permettent de faire grandir la couverture terrain et la visibilité de ses marques clientes avec une progression supérieure à leur marché. En 2020, Upsell prévoit de réaliser un CA de 10M€ avec 15 équipes de vente dédiées et 150 collaborateurs, intervenant pour plus de 50 marques (des secteurs alimentaire, bricolage, DPH, petit électroménager, santé-beauté, Hitech ...) présentes dans tous les circuits de distribution.

<http://www.upsell.fr>

Notre partenaire Silver



Portefeuille client équilibré, actions de prospection ciblées, tournées de visites optimisées : les solutions d'optimisation géographique GEOCONCEPT améliorent en profondeur l'efficacité de vos forces de vente et génèrent jusqu'à 30% de gains de productivité. Plus de rendez-vous, moins de déplacements !

<https://fr.geoconcept.com/>

Nos soutiens



L'équipe LSA Events met en place lors de ses événements des conditions d'accueil garantissant la sécurité sanitaire du public, des intervenants et des équipes. Toutes les mesures barrières seront mises en œuvre pour vous accueillir en toute sécurité.



Informations pratiques

Mardi 28 Septembre 2021

Pavillon Royal
Carrefour du bout des lacs / Croisement route
de Suresnes et route de la Muette
75016 Paris

La journée sera enrichie d'une plateforme digitale afin de permettre au plus grand nombre d'assister à la conférence. L'ensemble des participants y auront accès et pourront profiter de ses fonctionnalités : visionner les interventions en live et en replay, visiter les espaces partenaires, interagir avec les intervenants durant les débats et networker entre participants avant, pendant et après l'événement.

TARIF GÉNÉRAL PRÉSENTIEL OU DIGITAL

1 195 € HT (1 434 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES PRÉSENTIEL OU DIGITAL

1 295 € HT (1 554 € TTC)

**Inscrivez-vous en ligne sur :
events.lsa-conso.fr**

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

Nous contacter

Elvire Roulet - 01 77 92 93 36
elvire.roulet@infopro-digital.com

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

À ne pas manquer !

Le 28 Septembre 2021 Pavillon Royal



**Les meilleures stratégies et opérations
commerciales seront récompensées à
cette occasion !**

Les lauréats seront dévoilés à l'occasion
d'un dîner de gala. N'hésitez-pas à réserver
votre place au dîner. Nombre de places limité.

Plus d'informations :

Andréa TRAISNEL - 01 77 92 98 76

Claire FERRAZ - 01 77 92 98 01

trophees.fdv@lsa.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@EventsLSA



LSA Events

#LSAFDV