TROPHÉES FORCES DE VENTE

Les meilleures stratégies et opérations commerciales pour devenir la préférence client !

12/06/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Un trophée 2 concepts !
- Récompenser les meilleures stratégies des Top 50 PGC alimentaire avec un baromètre réalisé auprès des distributeurs
- Récompenser les meilleures réalisations commerciales 2018- 2019 des industriels et acteurs des services avec un jury de professionnels expert
- Une opportunité exceptionnelle de valoriser vos équipes et votre exécution commerciale

Yves Puget, Directeur de la rédaction, LSA

Vous avez besoin d'information, contactez Andréa TRAISNEL au 01 77 92 98 76 ou Jean-Michel MERCIER au 01 77 92 99 23 ou par mail trophees.fdv@lsa.fr

POURQUOI PARTICIPER ?

- Valorisez vos équipes, leurs opérations, leurs performances commerciales devant 200 décideurs de la grande consommation
- Renforcez la cohésion d'équipe
- Augmentez votre visibilité sur LSA (compte rendu dans le magazine et sur lsa.fr / relais sur les réseaux sociaux)

QUI PEUT CANDIDATER ?

- Toutes les forces de vente de la grande conso, grand groupe et PME.
- Industriels grands groupes et PME dans le secteur des produits de grande consommation,
- Acteurs des services à destination des forces de ventes de la grande consommation en propre ou en accord avec leurs clients.

13 TROPHÉES LSA récompensant les RÉALISATIONS DES FORCES DE VENTE

OPÉRATION ÉVÉNEMENTIELLE Grands Groupes et PME

- Temps fort distributeur, anniversaire de marque, opération multimarque, saisonnier, opération « pirate », opération régionale…

LANCEMENT DE PRODUIT Grands Groupes et PME

- Promotion d'un nouveau produit ou d'une nouvelle gamme en surface de vente…

DISPOSITIF MERCHANDISING Grands Groupes et PME

- Revente et déploiement d'un concept permanent en surface de vente : digital, balisage, planogramme, boutique, extra-visibilité, cross-merchandising…

ORGANISATION COMMERCIALE Grands Groupes et PME

- Développement ou intégration, conquête d'un nouveau circuit, mutualisation, partenariat original, création d'une académie...

IMPULSE Grands Groupes et PME

- Réalisation commerciale d'une force de vente de la grande consommation dédiée aux circuits hors-domicile, cash & carry et/ou petite proximité

SERVICE COMMERCIAL

- Service commercial : externalisation des forces de vente
- Service commercial : animations / opérations commerciales
- (Prestataires externes)

NOUVEAU 2019 ! RÉVÉLATION COLLABORATEUR

- Mise en lumière d'un collaborateur remarquable de l'équipe Forces de vente qui fait bouger les lignes du métier : jeune talent, parcours atypique, engagement RSE et diversité, performances exceptionnelles, reconversion professionnelle, carrière...

PRIX SPÉCIAL DE LA FORCE DE VENTE DE L'ANNEE

- Parmi les lauréats, le comité rédactionnel de LSA décernera le Prix spécial de la Rédaction LSA de la Force de vente de l'année

AVEC UN JURY D'EXCEPTION :

Baromètre LSA : Les meilleures STRATÉGIES COMMERCIALES DES TOPS 50 PGC récompensées !

LSA interroge, de février à avril 2019, les enseignes alimentaires de sa Base LSA Expert.

- Pour la 3ème année, les distributeurs évaluent sur 2018-2019 les stratégies et performances des forces de vente des TOPS 50 PGC sur des critères communs.
- Vous faites partie des industriels évalués dans le baromètre LSA 2019 : Vous pouvez remporter un trophée et disposer de résultats personnalisés !
- Obtenez une version plus détaillée avec votre ranking par :
- 1) Distributeur
- 2) Régions

ÉPICERIE SALÉE

ÉPICERIE SUCRÉE

FRAIS CRÈMERIE

FRAIS NON LAITIER

SURGELÉS SALÉS

SURGELÉS SUCRÉS

BOISSONS ALCOOLISÉES

BOISSONS NON ALCOOLISÉES

DROGUERIE-PARFUMERIE-HYGIÈNE

Avec la présence exceptionnelle de

- **BARTHE Christine**, Déléguée générale, **FEEF**
- **BASTIEN Isabelle**, Directrice hors domicile force de vente , **COCA COLA ENTREPRISE**
- **BEYO Loïc**, Directeur Commercial Retail Rombouts Belgique, **DIRECTEUR COMMERCIAL GMS – CHR MALONGO FRANCE**
- **DELORME Pierre Yves** , Directeur National des Ventes , **FERRERO**
- **KOENIG Régis**, Directeur de la politique services et de l'expérience client , **FNAC DARTY**
- **MULLER Jean**, Président National, **DCF**

Qui participe à cet événement

- Directeurs commerciaux, Directeurs nationaux des ventes, Directeurs Proximité, Directeurs Hors-domicile, Directeurs Généraux, Directeurs Régionaux, Directeurs de zone, Directeurs Merchandising, Directeur Trade-marketing, Directeurs marketing et communication, Directeurs compte-clé, Directeurs Category Management

Tarifs

- BAROMETRE seul : 1 490,00 €HT
- PACK SILVER Classic : 4 490,00 €HT
- PACK SILVER détaillé : 6 490,00 €HT
- DÎNER SEUL : 450,00 €HT
- BAROMETRE détaillé seul : 3 490,00 €HT