



2. CAS « MY BIZ DEV », 2020



MYBIZDEV

Durée : 3 heures

Cas rédigé par Samuel Lachize et Jean-Claude Bordichini, avec le concours de Samuel Lachize.

2.1 Composition du cas d'entreprise

Cette étude part de données réelles qui ont été modifiées pour des raisons de confidentialité¹.

2.1.1 Dossier 1 : Mettre en oeuvre une force opérationnelle au service des start-up

Compétence générale : Compétence 5.1 - Maîtriser la relation client omnicanale

Compétences spécifiques : 5.1.1-Prospection et identification d'opportunités commerciales – 5.1.2-Vente à distance

Ce dossier vise à apprécier les tâches suivantes :

- Compréhension du contexte stratégique et de l'offre
- Mettre en oeuvre une force opérationnelle au service de la vente

1. Pour accéder à plus de données sur l'entreprise MYBIZDEV, suivez ce lien : <https://https://mybizdev.io/>



Pour le dossier 1, les **documents** suivants sont à étudier : *documents 1 à 3.*

2.1.2 Dossier 2 : Prospecter via les réseaux sociaux professionnels

Compétence générale : Compétence 5.1 - Maîtriser la relation client omnicanale

Compétences spécifiques : 5.1.4-Mise à jour des data client 5.1.2-Vente à distance

Ce dossier vise à apprécier les tâches suivantes :

- Gérer la relation client sur les réseaux sociaux
- Préparer sa négociation de prise de rendez-vous à distance
- Utiliser un logiciel de *Social selling*

Pour le Dossier 2 les **documents** suivants sont à étudier : *documents 4 à 6.*

2.1.3 Dossier 3 : Analyser des résultats et évaluer la performance

Compétence générale : Compétence 5.1 - Maîtriser la relation client omnicanale

Compétence spécifique : Compétence 5.1.5-Supervision et animation d'équipes

Ce dossier vise à apprécier les tâches suivantes :

- Analyser les résultats d'une campagne de vente à distance
- Evaluer la performance à l'aide d'un tableau
- Calculs commerciaux de rentabilité

Pour le Dossier 3, les **documents** suivants sont à étudier : *documents 7 et 8.*

2.1.4 RECOMMANDATIONS IMPORTANTES

La candidate ou le candidat peut traiter chaque dossier de manière indépendante. La candidate ou le candidat ne doit en aucun cas faire figurer ou apparaître son nom propre ou tout autre élément permettant de l'identifier, dans la copie.



2.2 Présentation de « My Biz Dev »



Pierre et Maxime

2.2.1 Cadre général

Définition 1 — Définition du contexte. Pierre Mousnier et Maxime Pari accompagnent les start-up dans leur processus de recrutement de commerciaux et de *business developers*, avec MyBizDev. En 2019, ils ont été finalistes du *Marathon Pitch* (Salon des Entrepreneurs / Les Echos Entrepreneurs) et lauréats de *Réseau Entreprendre Paris*. Voyons quel a été leur parcours.

Maxime Pari, fils de commerçant en franchise d'une grande enseigne Française, a gardé jusqu'à ce jour un goût prononcé pour les affaires. D'ailleurs, il a travaillé très jeune dans le magasin familial. Par la suite, passionné par le métier de commercial, il occupera cette fonction juste après l'obtention de son baccalauréat. Ainsi, son expérience s'enrichit des pratiques au sein de grands groupes tels que *XEROX* (prospection commerciale et sales B2B), *MARS CHOCOLATS* (account manager et customer success) ou *COMPANEO* (growth hacking et Key Account Manager). Dans la continuité de ces expériences, il créera sa première SARL à 25 ans, *BILL* (au sens de facture), qui sera spécialisée dans le courtage en énergie, en télécommunication et en assurances pour TPE et PME. Mais, une idée s'impose progressivement à Maxime Pari, les *start-up* et les *licornes* ont besoin de commerciaux ayant un profil et des compétences très spécifiques.



Pierre Mousnier a démarré a carrière dans l'édition en 2011 en lançant le label numérique 12-21 chez Editis, à l'époque où l'ebook balbutiait encore en France. Au bout



de trois ans, le label était devenu l'un des acteurs majeurs du secteur. Convaincu qu'il a avait encore à apprendre, il vend son affaire part s'immerger dans le milieu des startups en Nouvelle-Zélande. Son idée était de créer en France la startup, Food and Augmented Reality (FAR), qu'il dirigera avec deux associés pendant près de deux ans, avant de rejoindre MyBizDev.

Maxime et **Pierre** avaient pris conscience par leurs expériences individuelles de la problématique des startups pour recruter des business developer. Et cette prise de conscience débouche donc sur la création de MyBizDev, l'Agence de business developers, en novembre 2017. A ce jour, MyBizDev est toujours installée au sein de l'incubateur privé REDSTART^a et Maxime Pari est en permanence à l'écoute des *startuppeurs*, puisqu'il est également *mentor*^b de *start-up* incubées à HEC.



Vocation : Parce que les start-up ont besoin des meilleurs commerciaux pour grandir, MyBizDev sélectionne, forme et met à leur disposition des business developers expérimentés et passionnés par la vente. Le recrutement traditionnel ne permet pas de garantir que les capacités d'un candidat pour un emploi dans le *Business Development* - que ce soit en micro-entrepreneuriat, TNS^c ou en salariat - lui permettront d'être opérationnel au sein d'un start-up.

MyBizDev reformule, de ce fait, le processus de recrutement des candidats en créant un parcours de certification des compétences de cinq jours davantage adapté aux besoins des start-ups : le **DARWIN** ©. Ce programme d'entraînement met en avant la pratique et le partage de connaissances entre les candidats à l'aide de cas pratiques, tels que la prise de rendez-vous, la chasse de grands comptes, etc.

a. REDSTART accueille MyBizDev et une quinzaine d'autres start-up. Sa logique est suffisamment originale pour qu'elle soit présentée ici. REDSTART fabrique ses propres clients. Elle analyse des opportunités d'idées de business (base d'idées, testées pour en sélectionner les plus pertinentes et réalisables) et recherche un porteur de projet pour concrétiser le concept. Ainsi, ce processus a déjà permis la création de cinq startups, clientes bien sûr de l'incubateur REDSTART. Celles-ci continuent à être accompagnées (suivi personnalisé mutualisation des compétences en interne ou avec des partenaires) et profitent d'une offre variée de financement, de solutions d'investissement adaptés aux profils des investisseurs de son réseau.

b. Dans la mythologie grecque, *Mentor* est le précepteur de *Télémaque* et l'ami d'*Ulysse*. Par extension, un mentor est un conseiller expérimenté, attentif et sage auquel on fait entièrement confiance. Il ne faut pas confondre « mentorat » et « coaching » qui sont deux concepts différents.

c. Le *Travailleur Non Salarié* (TNS) est un entrepreneur individuel (non soumis au régime micro-entreprise) qui exerce donc une activité non salariée, qu'elle soit à vocation commerciale, artisanale ou même libérale.



2 Les ambitions de MYBIZDEV

Pierre (à gauche) et Maxime (à droite).

Les activités de MyBizDev engendrent actuellement un chiffre d'affaires d'un demi-million d'euros.



2.3 Dossier 1- Mettre en oeuvre une force opérationnelle au service des start-up

15

Avec le développement de son offre en France et l'intégration de l'**intelligence artificielle** dans son processus, l'entreprise a pour objectif d'atteindre les 3 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 2021.

Au-delà, la vision à 3 ou 5 ans est ambitieuse. Dans un secteur comme le recrutement, où les barrières à l'entrée sont faibles, *MyBizDev* envisage une stratégie d'expansion rapide pour dupliquer son modèle dans les principales villes de France. L'entreprise visera ensuite les capitales européennes pour accompagner le développement commercial des acteurs locaux.

2.2.3 La problématique de MYBIZDEV

Une telle stratégie nécessite donc de faire évoluer l'organisation. Ainsi, l'équipe devrait passer de passant de 7 à 20 personnes et nécessitera une levée de fonds prévue pour le début 2021.

C'est dans cette logique de renforcement de l'équipe que Maxime Pari vous a embauché. Pour ce faire, il a procédé en trois temps.

En effet, il s'est d'abord assuré que vous étiez en phase avec la stratégie de la *jeune pousse*.

Puis, il vous a fait passer le fameux test *Darwin* ©.

Enfin, il vous a affecté à l'encadrement des candidats *BizDev*.

2.3 Dossier 1- Mettre en oeuvre une force opérationnelle au service des start-up

MyBizDev est une jeune pousse (start-up) qui propose donc une prestation très particulière, très spécialisée dans le domaine du recrutement. Et les dirigeants de cette entreprise souhaitent d'abord s'assurer que vous avez bien compris la politique commerciale actée par l'organisation.

C'est la raison pour laquelle, Maxime Pari vous demande en un premier temps de rédiger une note de synthèse.

Documentation de la partie 1 Les trois annexes suivantes sont à étudier :

- Document 1 — L'écosystème Français des start-up.
- Document 2 — « *The lean startup* ».
- Document 3 — La fiche de Poste.

Travail à faire 1 — Note de synthèse sur les options stratégiques et le métier de **Business Developer**. Mettre en place un service client omnicanal :

1. Définissez brièvement la prestation de service de *MyBizDev*.
2. Présentez ensuite, le positionnement ^a de cette prestation.
3. Par quelles raisons managériales, marketing et technologiques peut-on justifier le positionnement très spécifique de *Mybizdev* ?

a. Positionnement : terme qui désigne la place prise par un produit (prestation ou bien) aux yeux des clients visés, par rapport à des produits *similaires* ou des produits de *substitution* - c'est-à-dire très différents mais répondant au même besoin.

Le positionnement choisi par l'entreprise doit être cohérent avec l'offre (prix du produit, ses caractéristiques, l'image de marque), la cible visée et bien sûr la politique de communication. Un bon positionnement doit être CAD : Crédible, Attractif et Différencié.

Le cahier des charges de cette épreuve impose que le sujet comprenne également une question de réflexion commerciale qui sera courte et formulée simplement : ici, question 3.



2.4 Dossier 2- Prospector via les réseaux sociaux professionnels

Maxime Pari veut évaluer votre performance dans le cadre du programme ©DARWIN.

Comme dans une émission de télé-réalité, vous êtes en compétition avec d'autres candidats.

Le mardi 11 février dès 9 heures vous prenez connaissance du défi qu'il vous réserve : constituer une base de données de leads en sélectionnant des listes, en les important dans NÉODEAL et arriver jusqu'au *closing* (conversion d'un prospect chaud en client) pour le vendredi 14 février. Idéalement, il faudrait faire plusieurs *closing* et un maximum de chiffre d'affaires.

Avec quel produit ?

MyBizDev a passé un partenariat avec *DELL*. Et votre défi portera sur la vente de stations de travail **Precision 3540**, proposées avec une promotion commerciale appréciable.

Documentation de la partie 2 Trois annexes sont à étudier :

- Document 4 — Programme ©DARWIN
- Document 5 — NÉODEAL, le logiciel des BizDev
- Document 6 — Precision 3540

Travail à faire 2 — Formation à la pratique du Social selling. Traitez les deux questions suivantes :

- 4. Pourquoi selon vous, la prestation menée grâce au programme ©DARWIN est-elle bien adaptée aux attentes des start-up ?
- 5. Rédigez le message d'invitation *LinkedIn* via NÉODEAL, puis le message de relance visant à déclencher un premier rendez-vous (RDV) téléphonique.

2.5 Dossier 3- Analyser des résultats et évaluation de la performance

Avant de vous confier l'encadrement du prochain groupe de candidats, la semaine prochaine, Maxime Pari souhaite maintenant mettre à l'épreuve vos compétences à analyser des résultats commerciaux.

Nous sommes vendredi, et vous disposez maintenant des résultats du défi portera sur la vente de stations de travail **Precision 3540** de *DELL*.

Documentation de la partie 3 Deux annexes sont à étudier :

- Document 7 — Le défi « Chasse grands comptes et phoning »
- Document 8 — Données économiques relatives à la campagne *DELL*

Travail à faire 3 — Analyser les résultats et évaluer la performance individuelle et globale.. Concernant le défi « Chasse grands comptes et phoning » :

- 6. Analysez les résultats obtenus par les huit candidats (dont vous). Lesquels ont un bon profil de *chasseur grands comptes* ?
- 7. Calculez le résultat global de l'opération, puis le résultat individuel par candidat.



- 8. Calculez le seuil de rentabilité global pour une telle opération commerciale. Quelles sont vos conclusions ?





3. ANNEXES



MYBIZDEV

ANNEXES DU DOSSIER 1

- Document 1 — L'écosystème Français des start-up.
- Document 2 — « *The lean startup* ».
- Document 3 — La fiche de Poste.



Document 1 — L'écosystème Français des start-up. La France occupe depuis vingt ans la première place en Europe, en création de start-up^a. Avec *Station F*^b, la France dispose par exemple du plus grand campus de start-up au monde, *Euratechnologies* à Lille est le deuxième incubateur en Europe.

La phase de recherche et de développement de produit innovant, de tests d'idée, de validation de technologie, ou de modèle économique, est pour une *start-up* plus ou moins longue, avant sa phase commerciale, et son taux de risque d'échec est très supérieur à celui d'autres entreprises, de par son caractère novateur, sa petite taille et son manque de visibilité.

Les *start-up* s'établissent généralement dans des pépinière d'entreprises / incubateur d'entreprises / technopoles, ou encore *hacker houses*, sur des marchés innovants. Elles peuvent être financées par divers formes de capital risque / business angel / fonds commun de placement dans l'innovation...

D'une manière générale, son premier problème est le développement de son portefeuille de clients à l'aide d'un produit ou d'une gamme de base - appelé MVP ou *Minimum Viable Product*. Il s'agit en effet pour la *jeune pousse* de décoller au plus vite en matière de chiffre d'affaires et de marge, et ceci par tous les moyens possibles (légaux).

► CHAMPIONNE DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES

591 000 entreprises ont été créées en France en 2017, soit une augmentation de +6,7 % par rapport à 2016 (Insee). En 2015, selon Eurostat, la France était le 1^{er} pays d'Europe pour la création d'entreprises (426 300), devant le Royaume-Uni (383 100) et l'Espagne (331 000).

► UNE FRANCE DIGITALE

On recense environ 9 500 startups en France (EY, 2017). Les startups françaises sont en hyper croissance : leur chiffre d'affaires (CA) a augmenté de 33 % en 2016 pour atteindre 5,3 Md€ et 54 % de leurs revenus sont générés à l'étranger (EY, Baromètre France Digitale, 2017).

► S'IMPLANTER, UN PROCESSUS RAPIDE ET PEU COÛTEUX

En France, 3,5 jours suffisent pour créer une entreprise, contre 4,5 au Royaume-Uni et 10,5 en Allemagne. Le coût des procédures est de 0,7 % du revenu par habitant en France contre 1,1 % aux États-Unis et 1,9 % en Allemagne (Banque Mondiale, Doing Business, 2018).

► UN VIVIER D'ENTREPRENEURS

La France est le pays de l'OCDE où la proportion de la population qui entend créer une entreprise dans les trois ans est la plus élevée (18 % en France, 15 % aux États-Unis, 12 % en Irlande) (Global Entrepreneurship Monitor 2017/2018). 75 % des Français pensent que les entrepreneurs constituent un modèle pour le reste de la société (Idinvest/Le Figaro, 2017).

Source : Business France – Aide au développement international des entreprises Françaises – <https://www.businessfrance.fr/>

a. Une *start-up* – *jeune pousse* ou entreprise en démarrage en Français – est une nouvelle entreprise innovante, généralement à la recherche d'importants fonds d'investissement, avec un très fort potentiel de croissance économique, et de spéculation financière sur sa valeur future (création d'entreprise).

b. *Station F* est un campus de start-up implanté sur 34 000 mètres carrés et situé dans la Halle Freyssinet, à Paris. *Station F* a été créé par *FREE* et est dirigé par Roxanne Varza.



Un livre très lu en France.

Document 2 — « The lean startup » . La méthode *Lean* appliquée à la start-up implique une façon de manager l'entreprise différente et l'apparition d'un profil de poste indispensable : celui de business developer (BD). Expliquons d'abord le Lean, puis rappelons qui est le BD.

L'ORIGINE DU CONCEPT DE « LEAN START-UP »

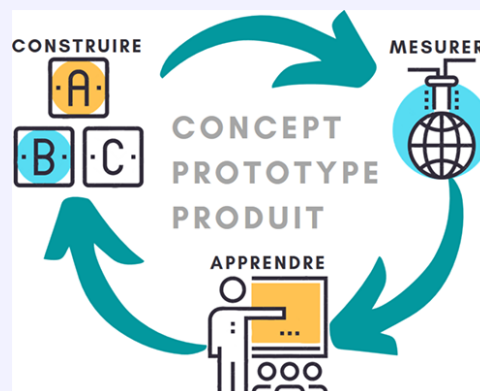
Le concept de *Lean Start-up*^a, *There*, etc. Ce concept part du constat que des "jeunes pousses" se sont focalisées principalement sur le développement d'une technologie, sans s'interroger sur les attentes des clients potentiels.

LES PRINCIPES DU « LEAN START-UP »

L'agilité, appliquée dans le développement informatique et le customer development (Steve Blank) sont à la base du Lean Startup. Les principes fondamentaux sont :

- *partir du client* et non pas du produit, pour comprendre les besoins avant de réfléchir à une solution. Pour cela, il faut sortir de son bureau et aller à leur rencontre pour les interroger, tester, expérimenter, comprendre et apprendre ;
- *structurer un processus* pour parer à l'existence d'une large zone d'incertitude inhérente à tout projet innovant. il faut alors disposer d'une organisation très réactive (logiciels collaboratifs comme *Trello* ou *Slack*), mettre en place une veille (*Netvibes*), mais aussi disposer d'un minimum de financement pour survivre, s'accorder un droit à l'erreur, anticiper différentes hypothèses etc. ;
- *adopter une approche itérative* au lieu d'une approche linéaire d'un projet, en avançant par essai/erreur (*test learn*), ce qui permet **des apprentissages rapides sur les attentes du marché**. Ainsi, d'un point de vue méthodologique, on recourt à la **boucle d'apprentissage** (Learning Loop) en 3 étapes. Ce processus itératif conduit parfois à faire pivoter son produit de base (son MVP).

LES TROIS ÉTAPES DE LA BOUCLE





Étape 1 : Construire son offre

À partir des idées/hypothèses de départ, l'équipe de la start-up teste son idée, son prototype ou son premier produit auprès de sa cible. Cela peut prendre la forme d'interview de clients pour valider les besoins, d'une présentation (pour vendre un produit ou un service avant même qu'il n'existe) ou encore d'une première version d'un produit appelé "**Minimum Viable Product**" ou MVP.

Étape 2 : Mesurer l'attractivité

La mesure est un apport important de la méthode, reléguant l'intuition au second plan, et incitant les entreprises à prendre des décisions basées sur de la donnée. Vous avez construit votre expérimentation, et vous l'avez mise en oeuvre. Il est temps de voir si elle est concluante ou pas. Car on ne lance aucune expérimentation tant que l'on n'est pas capable de la mesurer.

Étape 3 : Apprendre pour rectifier ou modifier

Tester et mesurer est important, mais pour aller au bout de la démarche, il est indispensable de formaliser les apprentissages qui découlent de cette approche, que les anglo-saxons appellent "*test and learn*". Pour cela, il faut savoir prendre du recul, analyser les actions et ce qui a été mesuré, pour ensuite en retirer des apprentissages qui permettront de repartir sur une nouvelle boucle *Construire-Mesurer-Apprendre*, soit en faisant des changements majeurs sur le projet, soit en y apportant quelques modifications, pour améliorer les résultats ou franchir de nouveaux caps.

Expérimentation 1		Expérimentation 2		Expérimentation 3	
Description :		Description :		Description :	
Timing :		Timing :		Timing :	
Budget :		Budget :		Budget :	
Apprentissages :		Apprentissages :		Apprentissages :	
+	-	+	-	+	-
Choix		Pourquoi ?			

LE PIVOT

Entre chaque boucle, la question est de poursuivre dans la même voie, ou bien de faire des changements, plus ou moins importants. Faire changer de direction à son concept de base ou modifier certaines fonctions ou services de son MVP s'appelle le *pivot*. En effet, on fait *pivoter son projet* quand l'expérimentation et les enseignements qui en découlent révèlent que la direction prise n'est pas la bonne et que des changements importants sont à faire.

ET LE BIZDEV ?

Le *BizDev* intervient dans les différentes boucles et pivots de la *start-up*. Il est en constante recherche d'opportunités sur le marché pour augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il alimente le portefeuille de nouveaux clients. Il maîtrise le monde des affaires : connaît bien le secteur d'activité, sait rencontrer facilement un décideur, un partenaire potentiel, un expert ou un futur client.

Source : Blog *Le Clozr*, <https://www.leclozr.fr>

a. "*Lean*" signifie « *maigre* » en anglais, donc sans gras et donc plus « agile ». Il désigne une façon très originale de piloter le lancement d'un produit ou d'une affaire. Le "*lean*" repose sur la vérification permanente de la validité des idées et un contrôle des coûts permanents. Les moyens de vérifier sont très divers et dépendent de



trois éléments : le degré d'avancement du produit ou de l'affaire, le fonds de roulement disponible et le temps consenti. Parmi ces moyens de vérification, citons : l'analyse des retours d'information de la part des utilisateurs, des enquêtes par sondage, des entretiens avec des utilisateurs potentiels, une réunion de consommateurs ou la collecte des avis sur internet. Et chaque fois que la vérification donne un mauvais score on rectifie la façon de procéder ou on modifie le produit. Conséquences de cette méthode : les versions des produits se succèdent très vite (ce qui peut lasser les clients), on mesure régulièrement les *progrès réalisés*, etc. (Eric Ries, 2008) a été développé dans des startups de la Silicon Valley : Catalyst Recruiting

Document 3 — La fiche de Poste. Un business developer (ou responsable du développement) intervient au sein d'une entreprise pour impulser des actions ou susciter des idées qui auront pour finalité de développer son activité.

Il est à la fois stratège, acteur et force de proposition en soumettant un nouveau service, un nouveau produit, une construction inédite de partenariats commerciaux et économiques etc.

Business developer (BD) ou commercial ?

Ce qui distingue le *Business Developer* (BD) du commercial classique est sa constante recherche de nouvelles opportunités sur le marché pour augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il est d'ailleurs très convoité par les start-ups, car elles doivent créer leur portefeuille de nouveaux clients. Or, le « bizdev » lui, c'est son métier.

Le métier de *Business Developer* (BD) requiert une bonne maîtrise du monde des affaires. En effet, il doit posséder des compétences commerciales approfondies et maîtriser la négociation, la prospection, l'étude de marché et la valorisation des produits/services.

Il sait aussi "chasser" les grands comptes. Enfin, il sait automatiser la prospection en e-mailing, ou générer de façon automatique des contacts (avec des plate-formes "inbound" comme *Hubspot*, *Odoo* etc.).

Ajoutons, qu'il sait gérer ses affaires et opportunités en toute autonomie, rédiger des rapports et respecter des indicateurs de performance (KPIs), et vous aurez le portrait-robot du mouton à cinq pattes recherché par les start-up !

Quelles sont ses principales fonctions ?

1) La Chasse - Prospection.

Savoir prospecter est une des compétences de base de la fiche de poste de tout commercial qui se respecte : avant de vendre, il faut savoir décrocher un rendez-vous ! Comme un chasseur, il doit tout savoir, tout entendre et avoir un esprit analytique pour repérer des potentiels d'affaires. Cette partie prospection fait ressortir la différence entre les BD moyens et les BD de qualité.

2) 2ème qualité : Sales - Vente

La capacité à vendre demande beaucoup d'écoute active et d'empathie pour comprendre les "pains" (les points de douleur) et les besoins de votre futur client. Un bon *Sales* doit également être pédagogue et savoir expliquer simplement et efficacement pour être compris de tous.

3) Key Account Manager - Négociation

Le *Key Account Manager* est un commercial grands comptes. Une de ses principales compétences est de vendre et savoir s'adapter à des cycles de vente complexes. Le *Key Account Manager* doit savoir repérer les personnalités influentes au sein des grandes entreprises et tracer les décideurs afin de vendre des solutions.

4) Growth Hacker - Lead Generation

Le *Growth Hacker*, comme tout commercial, doit générer des *leads*, des opportunités



d'affaires, pour faciliter et accélérer le processus de vente. Il doit maîtriser des logiciels et techniques pour automatiser des procédures de prospection. En *Web Marketing*, il doit savoir gérer des budgets et mettre en place des structures qui génèrent du trafic qualifié sur le site internet (*Inbound, Outbound, Automation, etc.*)

5) Développer des partenariats

Négocier des partenariats stratégiques avec des structures ayant des services complémentaires et possédant la même cible de clientèle, a un effet conséquent sur le chiffre d'affaires.

(...)

Source : MyBIZDEV, <https://mybizdev.io/>



4. ANNEXES



MYBIZDEV

ANNEXES DU DOSSIER 2

- Document 4 — Programme ©**DARWIN**
- Document 5 — **NEODEAL**, le logiciel des BizDev
- Document 6 — Precision 3540

Samuel Lachize et Jean-Claude Bordichini – RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION
NDRC 2020 – COPYRIGHT ©FORMAPLACE



Document 4 — Programme ©DARWIN. Il permet, sur une semaine de formation *Business Developer*, de balayer l'ensemble des « *Soft Skills* »^a et des « *Hard Skills* »^b indispensables pour faire partie des meilleurs *BizDev* du marché. Et ce type de défi sur cinq jours est totalement gratuit.

– 1ère étape : la pré-sélection

Tous les aspirants au ©DARWIN doivent d'abord remplir un formulaire de candidature avant d'être contactés par l'un des coachs *BizDev* pour un premier entretien téléphonique d'une quinzaine de minutes.

Le but est ici de faire le point sur les motivations et les attentes de candidats pour mesurer leur compatibilité avec nos critères de sélection.

Une honnêteté totale est de mise pendant cet entretien : « inutile de raconter des salades, aide-nous plutôt à vérifier que tu es à la hauteur des épreuves qui vont suivre ! » selon Maxime Pari.

Pour Maxime Pari, CEO de MyBizDev, « Le ©DARWIN sélectionne les meilleurs parmi les meilleurs »

– 2ème étape : la mise à l'épreuve.

Une formation *business developer* en cinq jours, dans les locaux.

Un simple cabinet de recrutement se contentera de lire le CV d'un prétendant *Business Developer* et de lui faire passer un entretien, voire des tests psychotechniques, avant de le recommander à un de ses clients. Aussi vite recruté, aussi vite oublié.

Chez *MyBizDev*, les encadrants aiment bien apprendre à connaître leurs *BizDev* et faire de l'écoute pour évaluer leur performance avec un téléphone. Il assurent ensuite un accompagnement pour soutenir les recherches d'un de leurs *BizDev*. Mais *MyBizDev* reste en lien amical et professionnel également bien des mois et des années après.

Voici, les épreuves ©DARWIN qui les attendent.

Si le programme de formation *business developer* a été pensé sur cinq jours, il n'empêche que des candidats brillants ont rempli tous leurs objectifs en moins de quatre jours. Au final, il faut certes du talent pour la vente, mais il faut aussi savoir se donner les moyens de ses ambitions ! Le calendrier est le suivant.

MYBIZDEV		©DARWIN			
		mybizdev.io			
	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
9H				EXTRACTION DE	
10H	INTRODUCTION	CHASSE	GROWTH	SITES WEB &	REPORTING,
11H	ET ACCROCHES	GRANDS	HACKING,	AUTOMATISATION	KPI & GESTION
12H		COMPTES &	COPYWRITING,	DE LA	DU TRAVAIL
13H	TÉLÉ-	PHONING	TECHNIQUES DE	PROSPECTION	
14H	PHONIQUES		VENTE	SUR LES	
15H				RÉSEAUX	
16H				SOCIAUX PRO	

– 3ème étape : un certificat d'excellence

Décrocher son ©DARWIN, c'est d'abord rentrer dans le réseau *MyBizDev*. Et de ce fait, bénéficier de l'engagement de toute cette équipe pour trouver le poste qui correspond le mieux au certifié ©DARWIN.

Source : Le blog de MyBizDev
<https://mybizdev.io/darwin-formation-business-developer>

a. Soft Skills : compétences transversales ou encore « *savoir-être* » adapté au poste visé. Il s'agit des aptitudes personnelles qui démontrent un haut degré d'intelligence émotionnelle : capacité à s'intégrer, respect strict de l'égalité homme - femme - refus des comportements sectaires (importation de croyances clivantes en milieu professionnel), bonnes manières, optimisme, bon sens, sens de l'humour, capacité à collaborer et à ne pas *racialiser* les relations en entreprise.

On peut y ajouter, savoir évaluer une situation en temps réel et prendre une décision pertinente.
 Source : *Comment identifier et mettre en avant vos soft skills* – www.success-and-career.ch

b. Les « Hard Skills » décrivent l'ensemble des connaissances spécialisées d'une personne et son aptitude à réaliser les missions, activités et tâches, relatives à la fonction de BizDev.

Document 5 — NEODEAL, le logiciel des BizDev. *MyBizDev* s'est équipé de NEODEAL pour former à la prospection.

NEODEAL est un logiciel qui permet de produire une base de prospection qualifiée à partir de *LinkedIn*. Utile, car cette plate-forme revendique 700 millions de contacts professionnels.

Avec NEODEAL, un commercial automatise sa prospection sur *LinkedIn*, en contactant et en programmant ses relances sur *LinkedIn*. Car, 80 % des messages envoyés y sont lus. Vous pourrez, en outre, suivre et convertir les prospects générés en clients 64% des décideurs répondent aux sollicitations sur *LinkedIn* !

SÉLECTIONNER VOS LISTES

Utilisez les filtres pour affiner votre recherche. Les meilleurs filtres sont les suivants :

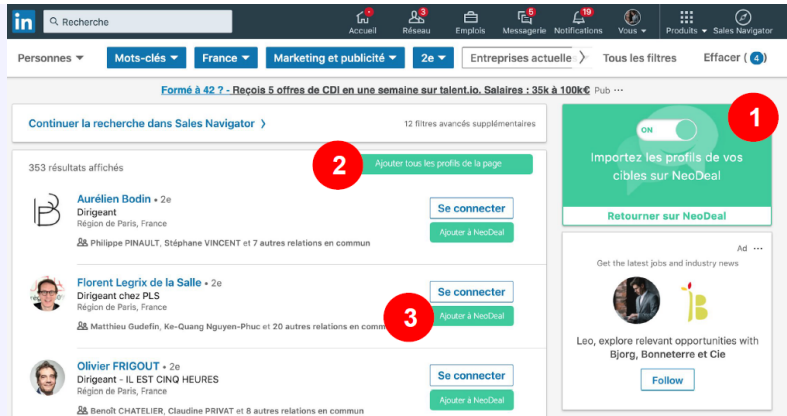
- (1) Niveau de **relation**,
- (2) **Lieux** (villes et pays),
- (3) **Secteurs** (codification *LinkedIn*)

Et le **Titre** (pour renseigner les fonctions des personnes que vous ciblez)

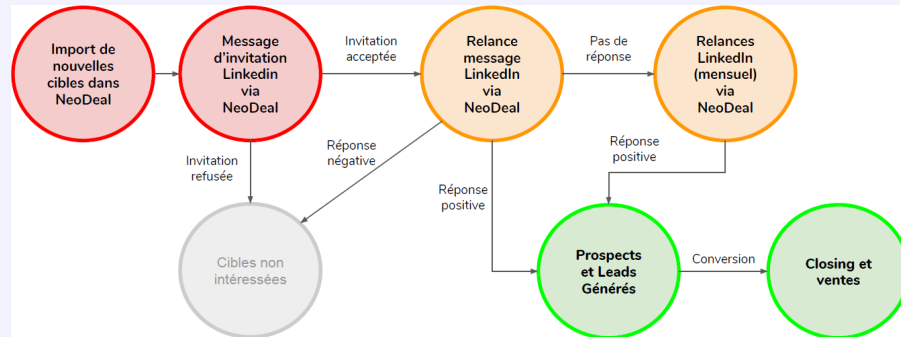
IMPORTER VOS LISTES DANS NEODEAL

Après avoir utilisé les filtres de recherche, *LinkedIn* vous affiche des profils correspondants. Pour importer les profils qui vous intéressent dans *NeoDeal* :

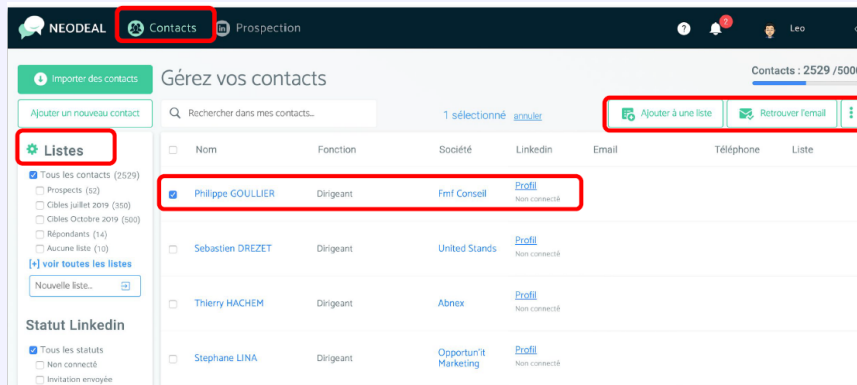
1. Activez *NeoDeal* en “ON”
2. Cliquez sur “Ajouter tous les profils de la page”
3. Ou Cliquez sur “Ajouter à NeoDeal” pour importer uniquement les profils des personnes qui vous intéressent.



LA PROCÉDURE AVEC NEODEAL EST LA SUIVANTE



LA GESTION DES CONTACTS AVEC NEODEAL DONNE CECI.



Document 6 — Fiche produit Precision 3540. DELL est partenaire du programme ©DARWIN. Le constructeur propose une station de travail **Dell Precision** petite, légère et accessible financièrement. Conçue pour accroître la productivité avec l'utilisation de logiciels métiers exigeants en ressources (mémoire vive, carte vidéo, etc.).

Mobilité parfaite

Avec un poids de 1,83 kg, l'ordinateur Dell Precision 3540 est 10 % plus léger et affiche une autonomie exceptionnelle. L'écran à fine bordure offre une surface d'affichage de 38 cm (15"), ce qui facilite la visualisation des applications métiers et des fichiers lourds.

Precision 3540



- Processeur Intel® Core™ i7-8565U (4 coeurs, 8 Mo de mémoire cache, 1,8 GHz, Turbo 4,6 GHz, 15 W)
- Windows 10 Professionnel 64 bits, anglais, néerlandais, français, allemand, italien
- Carte graphique AMD Radeon Pro WX 2100 avec 2 Go de mémoire GDDR5
- 16 Go de mémoire SDRAM DDR4 à 2 400 MHz, 1 module DIMM, non ECC
- Disque SSD M.2 PCIe NVMe Classe 40 de 512 Go

Prix original ~~1 898,87 €~~

1 329,30 €

Hors TVA
[cliquez ici](#)

[Ajouter au panier](#)

Puissance exceptionnelle

L'ordinateur Dell Precision 3540 est équipé des derniers processeurs Intel® Core™ i7 (quad-core) et des cartes graphiques AMD ©Radeon Pro nouvelle génération avec 2 Go de mémoire vidéo et 16 Go de mémoire vive à 2 400 MHz. Stockez votre travail localement avec jusqu'à 2 To d'espace de stockage haute vitesse et enfin restez connecté à tous les outils dont vous avez besoin avec les ports Thunderbolt™, HDMI, USB, etc.

Privé et sécurisé

Le lecteur d'empreintes digitales Hello (en option) garantit que vous seul accédez à votre travail. Placez simplement votre doigt sur le capteur et vous êtes prêt à passer à la tâche suivante.

Le volet de confidentialité empêche les autres de vous voir à travers l'objectif. Car vous pouvez fermer manuellement le volet pour protéger votre vie privée et l'ouvrir lorsque vous voulez faire une visio-conférence ou prendre des photos.

Source : site web DELL –
<https://www.dell.com/fr-fr/work/shop/stations-de-travail/>





5. ANNEXES



MYBIZDEV

ANNEXES DU DOSSIER 3

- Document 7 — Le défi « Chasse grands comptes et phoning ».
- Document 8 — Données économiques relatives à la campagne DELL.

Document 7 — Le défi « Chasse grands comptes et phoning ». Voici le compte-rendu chiffré de l'opération.



	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	NEODEAL	MESSAGE INVITATION	MESSAGE RELANCE	PROSPECTS ET LEADS	CLOSING ET VENTES		OPPORTUNITES
	Nombre de contacts importés	Invitations LinkedIn acceptées	Réponses positives	Conversions (téléphone)	Nombre de ventes	Chiffre d'affaires	Projets à moins d'un an
Marie d'Ornellas	286	198	7	2	8	10 634,40 €	2
Nicolas Nguyen	272	179	5	2	3	3 987,90 €	1
VOUS	237	163	6	1	7	9 305,10 €	2
Myriem David	235	142	4	-	-	- €	1
Julie Lefranc	227	154	5	3	3	3 987,90 €	3
Kévin Philippe	212	141	4	-	-	- €	2
Edouard Benomar	211	127	2	1	2	2 658,60 €	1
Emmanuel Matron	189	119	2	-	-	- €	1
	1 869	1 223	35	9	23	30 573,90 €	13

Compte-rendu sur le défi.

- (1) Mardi 11 février, les huit participants *bizdev* ont été formés à NÉODEAL en 1h30. Chacun d'entre-eux a ensuite consacré 30 minutes pour constituer une liste de 200 à 300 prospects sur *LinkedIn* ; et encore 30 minutes pour créer le message d'invitation et l'envoyer à sa liste.
- (2) Environ les 2/3 des prospects *LinkedIn* ont répondu favorablement.
- (3) Mercredi et jeudi chaque *bizdev* a envoyé un message de relance pour fixer un rendez-vous téléphonique. Ce message a nécessité environ une heure pour être rédigé, saisi dans la plateforme NeoDeal et intégré dans un processus d'automatisation (dès que l'invitation débouche sur une réponse positive, la relance pour un RDV téléphonique part automatiquement).
- (4) De mercredi à vendredi, au fur et des réponses positives pour ce rendez-vous téléphonique, chaque *bizdev* consacrait environ 45 minutes à arriver au *closing*. Puis, au plus vite, un second rendez-vous téléphonique de 30 minutes était encore nécessaire, quand la conversion en client était acquise, pour valider les modalités de livraison et de règlement (*closing* et ventes). Soit, 9 conversions.
- (5) Au final 9 *closing* ont permis 23 ventes à 1 329,30 euros HT par ordinateur.
- (6) Le chiffre d'affaires total est d'environ 30 000 euros HT.
- (7) Le vendredi après-midi, ce module Chasse grands comptes et Phoning (du programme ©DARWIN) laissait en outre espérer 13 opportunités.

Document 8 — Données économiques relatives à la campagne DELL. Voici les principaux chiffres relatifs à l'opération.

- une heure de travail d'un *bizdev* coûte 70 euros HT à *MyBizDev*. A quoi correspondent ces 70 euros ? *MyBizDev*, on le sait, ne rémunère pas les candidats et ceux-ci ne paient pas pour cette semaine de formation. Disons que c'est le coût pour les former puis par la suite, pour les faire embaucher dans une entreprise qui recrute.
- DELL laisse un taux de marque de seulement 10 % à *MyBizDev* sur chaque vente, car DELL propose déjà au client final une grosse remise.

REMARQUE : après le départ des candidats (et très souvent leur placement dans des entreprises qui recrutent), les opportunités identifiées durant ces cinq jours, apporteront encore un flux d'affaires à *MyBizDev* et à son partenaire DELL.