

Nouveauté : Finaxim propose les services d'un Directeur Commercial à temps partagé

Finaxim lance une nouvelle filière : celle de la Direction Commerciale. Un an après avoir ouvert la filière Direction Supply Chain et Achats, le groupe leader du travail à temps partagé, ne cesse de s'accroître en proposant les services d'experts indépendants dans différents domaines d'activité. La forte demande des petites et moyennes entreprises d'optimiser leurs services commerciaux a convaincu Finaxim d'accompagner leur client vers une meilleure rentabilité économique.

Des services commerciaux à la peine

85% des dirigeants de PME/PMI ont pour priorité le développement de leur chiffre d'affaires, mais paradoxalement, 87% déclarent manquer de temps, de méthode ou de compétences pour assurer leur développement commercial (source observatoire des PME). Sans expertise, les PME rencontrent des difficultés à définir une politique commerciale et à s'adapter aux nouveaux marchés. Ainsi, il n'est pas rare de voir des équipes commerciales démotivées, s'investissant peu ou plus auprès de leur portefeuille client.

Pourquoi un Directeur Commercial en temps partagé ?

Pour autant, le recrutement à temps plein d'un directeur commercial ne se justifie pas toujours. Le coût d'un directeur commercial en CDI est rarement rentable à ce niveau ; surtout au sein des entreprises de moins de 50 salariés. La solution du temps partagé se présente alors aux PME, aux PMI et aux start-ups souhaitant dynamiser leur stratégie commerciale.

Le Directeur Commercial à temps partagé leur permet d'acquérir le savoir-faire d'un expert pour un accompagnement dans la durée. Il intervient pour un nombre de jours par mois, défini avec elle. Son accompagnement permet d'aligner la croissance commerciale de l'entreprise avec sa vision stratégique.

Jean-Christophe Failla, Directeur Commercial lance cette filière pour Finaxim : « *Je suis convaincu que la motivation, l'esprit de groupe ainsi que la fierté d'appartenance constituent la base indispensable pour délivrer un service de qualité, véhiculer l'image attendue par l'entreprise pour ses clients et obtenir ainsi les résultats escomptés. Je m'emploie à partager ces enjeux auprès des équipes commerciales en accord avec la stratégie de la direction générale* ».

A propos de Finaxim

Finaxim, leader du travail en temps partagé en France, www.finaxim.fr/

Le réseau existe depuis 2000, génère environ 350 missions par an en temps partagé, pour un CA cumulé de l'ordre de 10 millions d'euros en 2017. Le réseau compte une centaine d'intervenants dont 55 permanents répartis sur 50 bureaux et entités présents sur 10 régions.