



# Grandes Enterprises

## IBM Software Group

Marie Guillot Castro - REGIONS  
Raphael Sanchez – PARIS/IDF





Notre Leitmotiv :  
**« Réussir Ensemble »**





# La base : « *Le Collectif !* »



*Apporteur d'Affaires*



*Aide à la vente*



*Tous unis !*



*Intérêt Commun*



*Chacun à son poste*



*Communiquer !*





# Nos pilotes en Région

## « Plus Proche de nos Clients »



### Région Nord Est

**Louis Coelho**

454 Clients

AUCHAN, Decathlon, Casino,  
Probt, St Microelectronics ...



### Région Atlantic

**Vincent Devesronnières**

251 Clients

MAAF, MMA, GMF, MACIF,  
MATMUT, CBP, ....



### Mid Market

**Olivier Duval**

44000 Clients

700 Clients Top Accounts

400 MSP, 50 ISVs





# Nos 4 mousquetaires Parisiens ! « *Organisés par métiers* »



## **Banque & Assurances CSI**

**Pierre Chaffardon**

**+110 Clients**

*Societe Generale, Groupama, CDC,  
MASCF, SMABTP, BDF, OSEO...*



## **Distribution, Tourisme, Transport**

**Stanislas Chavane**

**+240 Clients**

*Danone, PPR, Conforama, RATP  
LVMH, Hermes, ACCOR, Stime...*



## **Industrie, Auto, Electro Défense**

**Bertrand Willot**

**+230 Clients**

*PSA, Renault, Dassault, Thales,  
Total, Scheinder, Alcatel, Bollere...*



## **Public, Affaires Sociales Communication, Santé**

**Eryck Perez**

**+240 Clients**

*Ministères, Caisses de Retraites, SFR,  
GDF, Veolia, Sanofi, Canal+...*





Le défi :

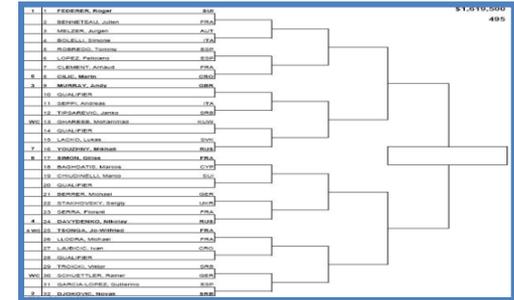
# « Garder le Rythme »



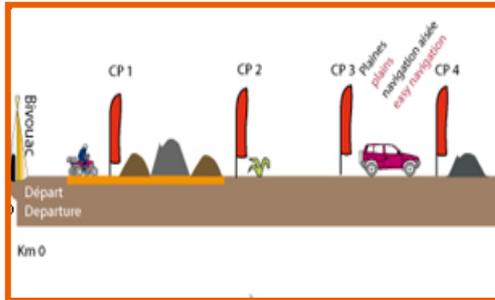
Définir un Plan



Gérer ses efforts



Respecter les étapes



A chacun son job



Demander de l'aide



Never Give-UP



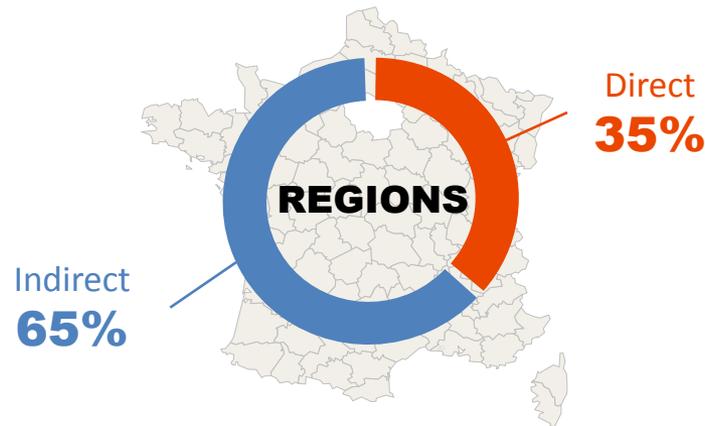


L'objectif :



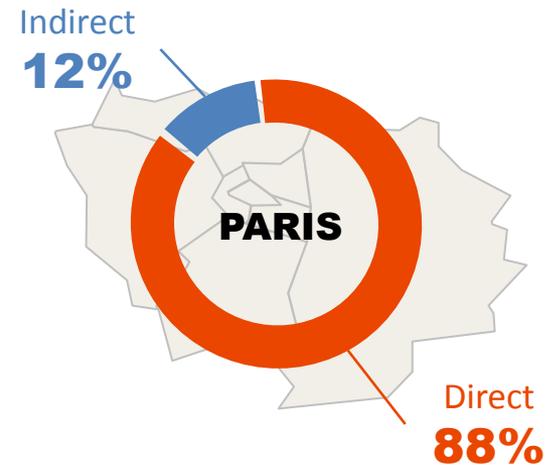
# « *La croissance POWERED par nos BPs* »

## « *Reference Selling* »



- *Accroître l'Autonomie*
- *Développer la Stratégie MSP*
- *Responsable des assets IBM : la croissance par le renouvellement*

## « *Large Deals* »



- *« Marketer » notre partenariat*
- *Centre de Compétences*
- *Influence bi-latérale : meilleure sélection, moins de dispersion*



# L'état d'esprit : « **GIVE 2 GET** »



- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| 1. <i>Davantage d'Autonomie</i>         | = <i>Meilleure Rémunération</i>       |
| 2. <i>Apporteur d'Affaires</i>          | = <i>Plus de Marge-Avant</i>          |
| 3. <i>Reference Selling</i>             | = <i>Lead-Passing amélioré</i>        |
| 4. <i>Développement des compétences</i> | = <i>Fluidification des Processus</i> |
| 5. <i>Comprendre la cadence</i>         | = <i>Confiance &amp; Partage</i>      |



# La Conclusion : « Réussir Q4 Ensemble »

