



UNE AUTRE VISION DE LA
PROSPECTION !



INSPIRATION

La priorité, en matière de **stratégie commerciale**, pour chaque entreprise devrait être **la recherche de nouveaux prospects** susceptibles d'acheter leurs produits et ou services ! **C'est la première étape d'un cycle de vente**, la porte d'entrée vers plus de clients, plus de croissance et plus de rentabilité. Cependant en pratique cet exercice **qu'est la prospection est souvent relayé à plus tard** voir raté ce qui produit l'effet inverse.

C'est la raison pour laquelle j'ai créé la société Willbecom il y a 7 ans. Willbecom est une agence de développement B to B spécialisée dans la **prospection téléphonique sur-mesure** et haut de gamme pour les **métiers de l'ingénierie & de services complexes**.

Basée au nord de la Vendée, nous travaillons main dans la main avec nos clients autour d'**un seul objectif** : vous faire gagner de nouveaux clients !

À PROPOS

UN TRAVAIL DE FOURMI...

Pour chaque entreprise confiée, notre mission sera d'identifier le décideur afin de **promouvoir votre métier, valoriser l'image de votre entreprise** et faire comprendre à votre interlocuteur **qui vous êtes**.

“

*Les gens oublieront
ce que tu as dit, ils
oublieront ce que tu
as fait, mais jamais
ce que tu leur as fait
ressentir.*

Maya Angelou



EN MOYENNE

25

appels composés en
une heure pour
obtenir 1 décideur !

NOTRE SINGULARITÉ

UNE MÉTHODE

Chez Willbecom nous sommes garants d'une méthode qui nous permet d'échanger avec chaque prospect d'une manière **argumentée** et avec **empathie**.





INDUSTRIE

Notre connaissance des milieux industriels alliée aux techniques de prospection nous **permet d'appréhender nos cibles** de façon **pertinente**.



SERVICES

Les sociétés de **services ayant une forte valeur ajoutée** font également partie de nos clients.



INGÉNIERIE

Nous **maitrison**s parfaitement les métiers de l'ingénierie avec une appétence pour **le génie mécanique, électrique, l'obsolescence des automates** ou bien encore le maintien en condition opérationnel des lignes.

SINGULARITÉ

Ce qui nous démarque, c'est notre capacité à **comprendre votre métier, votre singularité** afin de pouvoir échanger avec **empathie** & **naturellement** avec vos décideurs.



ADAPTÉE

Une prospection **maitrisée et adaptée à vos ressources humaines et financières**, vous choisissez le nombre d'appels argumentés par mois. Nous nous chargeons d'envoyer vos plaquettes et de créer les invitations agendas. Suivez en **temps réel** le travail de prospection de nos équipes via un **CRM sur-mesure**.



NOS SERVICES



NOS SERVICES

NOS SERVICES



Découvrez l'intégralité des services sur notre site !



PROSPECTION TÉLEPHONIQUE

Une prospection sur-mesure.



FORMATION

Une formation sur 2 jours certifiée QUALIOPi pour prospecter efficacement.



STRATÉGIE COMMERCIALE

Définissons ensemble votre futur plan d'action commerciale.



ÉCRITURE DE SCRIPTS

Prospecter c'est bien, avec le bon discours c'est mieux !



ENQUÊTES DE SATISFACTION

Comment avoir un retour de vos clients rapidement et en toute objectivité.



RELANCE DE VOS DEVIS

Prenez-vous le temps de relancer vos devis ?

CE QU'EN DISENT NOS CLIENTS

“

Nous avons fait confiance à Aurélie Huchet et WILLBECOM pour restructurer et former notre service de prospection et nous pouvons prouver que dès la formation avec l'application du script revu par Aurélie, nous avons réussi à remporter des rendez-vous que nous n'aurions pas eu autrement. Nos collaborateurs peuvent s'appuyer sur des supports et un suivi rigoureux qui devrait confirmer une montée en puissance des résultats.

ADP GROUP

“

Facilitateur avec une forte expertise pour le développement commercial en phase prospection.

RMPI

“

Aurélie est une vraie professionnelle de la communication. Elle maîtrise parfaitement son sujet. Elle a su trouvé la formule pour parvenir à établir un contact avec la plupart de mes prospects.

FL-IDÉES



NOTRE ÉQUIPE

NOTRE ÉQUIPE



Mathilde

ATTACHÉE DE DIRECTION



Cécile

ATTACHÉE COMMERCIALE



Eloïse

ATTACHÉE COMMERCIALE



Aurélie Huchet

FONDATRICE & DIRIGEANTE



Emma

CHARGÉE DE COMMUNICATION



Olivier

ATTACHÉ COMMERCIAL



Sylvie

ATTACHÉE COMMERCIALE



CONTACT

2 RUE DU VIEUX CHÂTEAU
85600 MONTAIGU- VENDÉE

aureliehuchet@willbecom.fr

02-52-61-43-50

Découvrez notre site !



www.willbecom.com