



Composants et biens d'équipements

- **Externalisation des ventes**
- **Conseil en organisation commerciale & technique**
- **Création / mise en place de filiales**

*pour l'Industrie,
la Recherche,
l'Enseignement.*

34, avenue Voltaire
91440 Bures sur Yvette

www.altozconsult.com
info@altozconsult.com

Qui sommes-nous ?

altoz doit ses origines à la mise en synergie d'expertises dans les fonctions de commercialisation et du service clients (B2B).

L'équipe capitalise aujourd'hui plus de 80 années d'expériences partagées au contact des secteurs des composants et des biens d'équipements Industriels.

Nous avons développé de solides compétences et un savoir-faire en organisation de la relation client, des techniques de vente et de commercialisation.

L'international et les environnements multiculturels constituent les cadres habituels où nous exerçons avec plaisir.



Alain Gaillard

33 (0)6 85 84 15 15
agd@altozconsult.com

Expertise opérationnelle des fonctions de vente et d'organisation commerciale.
Spécialisé dans les moyens de Tests & Mesures électroniques et d'essais mécaniques.
29 ans d'exercice en environnement international.



Jacques Picavez

33 (0)6 07 76 64 40
jpz@altozconsult.com

Praticien du développement commercial et marketing en environnements industriels et électroniques pour des composants, systèmes et sous-systèmes. Un parcours professionnel réalisé à la fois dans de grandes entreprises françaises et étrangères et au sein de PME innovantes.



Tony Minchella

33 (0)6 07 91 47 37
tma@altozconsult.com

Spécialiste du Service Client et du management d'équipes techniques dans le domaine des biens d'équipements industriels destinés aux secteurs électronique, automobile, aéronautique.
Mise en place et suivi de représentations techniques et commerciales à l'international.

Pourquoi externaliser ? ...

Gagnez du temps

Bénéficiez immédiatement de forces opérationnelles expertes (ITC seniors)

Testez de nouvelles sources de profitabilité sans perturber votre organisation interne

Optimisez vos moyens

Grâce à la flexibilité et à la réactivité d'une équipe commerciale dédiée

En maîtrisant votre budget et en minimisant vos charges fixes

Choisissez l'ouverture

Validez vos orientations avec l'aide d'un regard extérieur, pour construire votre « business model »

Et gagnez en efficacité en vous focalisant sur votre cœur de métier

... avec **altoz** ...

L'externalisation de vos ventes et de votre service clients

En mode ponctuel pour :

- Accélérer le déploiement d'un nouveau produit, d'un nouveau service, d'une innovation
- Mener une mission de recherche de nouveaux débouchés
- Renforcer temporairement un secteur affaibli

En mode permanent pour :

- Appliquer une nouvelle stratégie de distribution
- Adresser des segments de marchés hors de votre périmètre traditionnel

... Pour une dynamique durable

Le conseil en organisation commerciale et en relation client

Audit de votre organisation et préconisations

Suivi de mise en œuvre (mise en place d'indicateurs de progrès, formation / motivation)

Aide à une réflexion globale

Analyse méthodologique de situation (SWOT)

Audit / Conseil en communications
Intra / inter entreprises

Recherche et mise en place de structures externes

Autour de synergies d'entreprises relevant de votre filière

Montage de partenariats visant à développer la visibilité de vos marchés inexploités

Création / développement de réseau commercial à l'export