

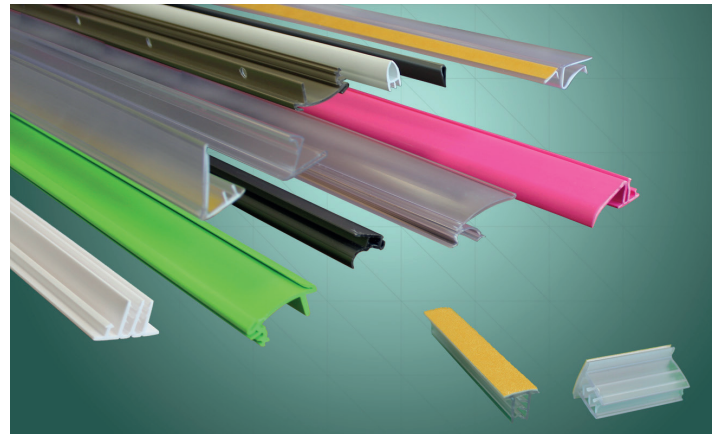
SUCCESS STORY



ABI Profils

Spécialiste de l'extrusion et de la coextrusion des matières plastiques

Approche directe, qualification et prospection de sociétés allemandes



La société ABI Profils part sur de bonnes bases en Allemagne avec la signature de premiers contrats et la mise en place d'un partenariat à long terme avec un distributeur pour la vente de ses profilés de jonction bord à bord pour cloisons en verre IProfils®.

Présentation

Experte dans l'extrusion et la coextrusion des matières plastiques, la société Auvergnate ABI Profils est positionnée sur toutes les applications où des profilés et tubes plastiques techniques sont utilisés, notamment l'automobile, le bâtiment, le paramédical, le lean-manufacturing, les sports & loisirs, la publicité sur les lieux de vente (PLV), l'emballage et le conditionnement, le balisage et la signalisation, les biens de consommation, ...

Forte de sa croissance rapide depuis 2015 sur les marchés internationaux et après l'ouverture de bureaux commerciaux en République Tchèque et au Royaume-Uni, ABI Profils a décidé en 2018 de se projeter sur l'Allemagne.

Problématique

Comment transformer en clients des prospects et des contacts intéressants en Allemagne, sans présence locale, ni ressource germanophone dédiée ?

Apports de la collaboration

Après un premier conseil dispensé en France par Aurélie Devillard, responsable commerciale régionale de la CCI France Allemagne, Lionel Chantegraille, Directeur Commercial en charge

du développement à l'international d'ABI Profils, a décidé de confier son développement Allemagne à Strategy & Action International, la filiale d'appui opérationnel de CCFA. L'objectif pour ABI Profils était de valider l'intérêt pour ses solutions d'un portefeuille de prospects finement sélectionné en mettant toutes les chances de son côté tant dans la préparation de l'approche que dans sa mise en œuvre. Les résultats devaient permettre d'affiner le business plan pour l'Allemagne, d'ajuster la communication selon les attentes / objections des prospects, de dimensionner l'effort commercial à prévoir pour la suite et idéalement d'engager les premiers flux d'affaires outre Rhin pour l'entreprise.

La mise à disposition par Strategy & Action d'un ingénieur commercial et la création d'une antenne commerciale ABI Profils Verbindungsbüro Deutschland domiciliée à Sarrebruck pour germaniser l'image de la société et crédibiliser la démarche, ont permis d'assurer une première qualification de prospects, puis l'approche de ces derniers jusqu'à l'organisation de rendez-vous de présentation des solutions ABI Profils.

In fine, 5 sociétés marquaient un intérêt à court

ABI Profils et 4 autres se montraient intéressées par une collaboration à moyen terme. Le développement d'ABI Profils sur le marché allemand a pu se faire très rapidement grâce à l'apport des compétences commerciales et de la connaissance du marché allemand des équipes de la CCI France Allemagne.

Ouverture

En l'espace de 6 mois, la collaboration entre ABI Profils et Strategy & Action a permis à la société altiligérienne de valider l'intérêt du marché allemand pour ses solutions et, grâce aux premiers retours favorables, de renforcer l'investissement commercial en Allemagne. Ainsi l'ingénieur

Strategy & Action ayant réalisé la mission de prospection initiale est devenu technico-commercial à temps partagé pour ABI Profils. Il assure l'exploitation des contacts initiaux, le suivi des offres et des projets et se charge désormais également de la prospection permanente selon un rythme défini conjointement avec la société.

Fort d'un premier contrat de partenariat signé sur le marché allemand et de l'arrivée de 5 nouveaux clients, l'équipe commerciale Allemagne d'ABI Profils s'est agrandie avec l'arrivée d'un VIE appelé à renforcer la mission de business development engagée par Strategy & Action.

ABI Profils poursuit son établissement sur le marché allemand. Nous sommes ravis de les accompagner dans leur développement et nous les remercions pour la confiance qu'ils nous ont accordée !

Points forts

- Premier contrat de partenariat
- 5 nouveaux clients en Allemagne
- Validation de l'intérêt du marché
- Mise en place d'un technico-commercial à temps partagé
- Mise en place d'un VIE hébergé dans notre centre d'affaires de Saarbrücken

Consultez le site d'ABI Profils : <https://www.abiprofils.com/>



À propos de Strategy & Action International GmbH :

Strategy & Action GmbH est un cabinet de conseil en développement d'affaires créé en 1992 par la Chambre de Commerce Française en Allemagne. Une équipe de 45 salariés multilingues et expérimentés vous accompagne à chaque étape de votre développement sur l'espace germanophone.



Décembre 2018 - Je tiens à remercier l'équipe de Strategy & Action qui, grâce à sa connaissance du marché, nous a permis de nous développer très rapidement en Allemagne. Cette collaboration a été importante pour nous car elle s'est matérialisée par un accompagnement à chaque étape de notre développement. De la domiciliation de notre antenne commerciale à l'hébergement de notre VIE, en passant par le développement des affaires opéré par les ingénieurs commerciaux de Strategy & Action, leur apport a été essentiel. Une année seulement après notre première rencontre, nous disposons de nouvelles références outre-Rhin.

Lionel Chantegraille,