



Spécialiste En Ingénierie et Internationalisation

SOMMAIRE

LA PRESENTATION	3
L'INTERNATIONALISATION	4
LA REPRESENTATION COMMERCIALE	5
LES SERVICES D'EXTERNALISATION	5
LES ZONES GEOGRAPHIQUES ET LES DOMAINES	6
LES ACTIONS EXPORT	7
Définition et stratégie	7
Construction du système de vente	7
Animation du système de vente	8
Gestion des ventes export	8
LES AVANTAGES D'EXPORTER	10
LE CHANGEMENT POUR SON ENTREPRISE	10
6 RAISONS POUR EXTERNALISER L'EXPORT	11
LA MÉTHODOLOGIE HLG	12

LA PRESENTATION

HLG outsourcing est une entreprise ayant 15 années d'expérience dans le secteur de l'internationalisation des PME.

HLG outsourcing se charge d'étudier en profondeur la viabilité de vos projets.

HLG Outsourcing vous accompagnera dans le développement de votre entreprise à l'international. Nous développerons votre marque, votre présence internationale afin d'augmenter votre chiffre d'affaires.

HLG Outsourcing est implanté en Espagne et nous travaillons avec un réseau de collaborateurs basé principalement en Europe et en Afrique.

L'INTERNATIONALISATION

Les services d'externalisation de l'exportation

HLG outsourcing est spécialisé dans :

- ✓ La commercialisation de produits et de services
- ✓ L'identification et le développement de nouvelles opportunités
- ✓ L'ouverture de marché
- ✓ La recherche d'agents et / ou de distributeurs

HLG outsourcing le conseille dans son internationalisation (logistique, paiement inter, garanties,....)

Nous lui trouvons le canal de distribution le mieux adapté à vos produits et / ou services.

Nous parlons : FRANÇAIS ; ANGLAIS ET ESPAGNOL

LA REPRESENTATION COMMERCIALE ET/OU LES SERVICES D'EXTERNALISATION

A).LA REPRESENTATION COMMERCIALE

HLG outsourcing travaille comme un représentant commercial de votre entreprise

Nous proposons 2 options:

1) HLG Outsourcing est votre département commercial qui a pour rôle de :

- ✓ Promouvoir ses produits ou services
- ✓ Contacter et rendre visite à vos prospects
- ✓ Prescrire
- ✓ Répondre aux appels d'offres internationaux
- ✓ Négocier en votre nom.
- ✓ Gérer des commandes.
- ✓ Gérer les paiements internationaux

2) HLG outsourcing ouvre un nouveau portefeuille de prospects et se charge de :

- ✓ Rechercher et vous mettre en relation avec des prospects : agents, distributeurs.
- ✓ Prescrire

B).SERVICES D'EXTERNALISATION

HLG Outsourcing peut fournir des services concrets d'externalisation tels que :

- ✓ Répondre à des Appels d'offres internationaux
- ✓ Gérer des projets
- ✓ Répondre aux négociations spécifiques
- ✓ Etablir les contrats commerciaux
- ✓ Rechercher des investisseurs

LES ZONES GEOGRAPHIQUES ET LES DOMAINES

A).LES ZONES GEOGRAPHIQUES

HLG Outsourcing travaille depuis de nombreuses années en Europe et en Afrique :

- ✓ Espagne
- ✓ Portugal
- ✓ France
- ✓ Maroc
- ✓ Algérie

B).LES DOMAINES

HLG outsourcing a une longue expérience professionnelle dans els domaines suivants :

1) EFFICACITÉ ENERGÉTIQUE :

- ✓ Eclairage public
- ✓ Eclairage industriel et sportif
- ✓ Energie solaire
- ✓ Energie thermique
- ✓ Smart cities
- ✓ Internet Of Things

2) TRAITEMENT DES EAUX

- ✓ Eaux résiduaires
- ✓ Eaux de process industriel

3) TRAITEMENT DE L'AIR

- ✓ Désinfection des ambiances

4) IMMOBILIER

5) GAS OIL TRADING

LES ACTIONS EXPORT

I. DEFINITION ET STRATÉGIE

- ✓ Export : une des options possibles du business développement
- ✓ Plan proposé par la direction export à la direction générale
- ✓ Les objectifs quantitatifs : CA, N° (devis, commandes, nouveaux clients...)
- ✓ Les objectifs qualitatifs: Rentabilité, animation des ventes, suivi des offres,...
- ✓ Quelles cibles géographiques ?
- ✓ Quelle offre-produits?
- ✓ Système de commercialisation
- ✓ Politique des prix export : conditions générales de vente
- ✓ Communication : documentation, web site, salons,
- ✓ budget prévisionnel : en fonction des objectifs

II. CONSTRUCTION DU SYSTÈME DE VENTE

- ✓ Étude de marché : identification des marchés, les acteurs, la concurrence, mode de distribution, taille du marché,...)
- ✓ Marketing Mix : Product- Price- Place- Promotion
- ✓ Identification des prospects
- ✓ Présélection des prospects
- ✓ Négociation, sélection, contrats
- ✓ Planning Marketing, prévisions

III. ACTIVATION DU SYSTÈME DE VENTE

- ✓ Visites des clients, relances des offres, commandes
- ✓ Formations
- ✓ Contrôles des objectifs et des prévisions
- ✓ Élargissement du fichier prospects
- ✓ Publicité: promotion : salons / internet

IV. GESTION DES VENTES EXPORT

CONSULTATIONS

- ✓ Réception des consultations
- ✓ Vérification de la solvabilité clients
- ✓ Étude, délai, packaging
- ✓ Cotation fret et assurance
- ✓ Négociations termes et paiement

OFFRES

- ✓ Émission offre cotations
- ✓ Relances clients
- ✓ Négociations juridiques et financières
- ✓ Émission des garanties (soumission)
- ✓ Vérification et validation des modes de paiement (Credoc, COFACE,...)

COMMANDE

- ✓ Confirmation commande
- ✓ Lancement et suivi commande
- ✓ Réservation fret, documents transport
- ✓ Facturation

EXPEDITION

- ✓ Expédition
- ✓ Documents
- ✓ Envoi avis d'expédition client

ENCAISSEMENTS

- ✓ Remise des documents en banque
- ✓ Alertes sur échéances
- ✓ Contentieux

INSTALLATION

- ✓ Conseil installation
- ✓ Installation, mise en service
- ✓ Formation du personnel

SERVICE APRES VENTE

- ✓ Gestion des garanties
- ✓ Conseil maintenance préventive et curative
- ✓ Réalisation de la maintenance, intervention

AVANTAGES D'EXPORTER

- ✓ AUGMENTER LA FACTURATION ET LES BENEFICES
- ✓ AUGMENTER LES CLIENTS POTENTIELS
- ✓ DIVERSIFIER LE RISQUE
- ✓ DEVELOPPER DE NOUVEAUX MARCHÉS, NOUVELLES OPPORTUNITÉS, NOUVEAUX CHALLENGES
- ✓ DONNER A LA MARQUE UNE DIMENSION INTERNATIONALE

CHANGEMENTS POUR SON ENTREPRISE

- ✓ CHANGEMENT DANS L EMBALLAGE
- ✓ LOGISTIQUE
- ✓ ADAPTATION À DE NOUVEAUX CANAUX DE DISTRIBUTION
- ✓ NOUVELLES CERTIFICATIONS
- ✓ TEMPS POUR ETUDIER ET CONNAITRE LES MARCHÉS CIBLES
- ✓ CREATION DE NOUVEAUX PRODUITS POUR S'ADAPTER À CES NOUVEAUX MARCHÉS
- ✓ AIDE FINANCIÈRE

6 RAISONS POUR EXTERNALISER L'EXPORT

I. PROFESSIONALISME

- ✓ Les mêmes atouts qu'une grande entreprise

II. SOUPLESSE

- ✓ Toujours sur mesure selon les besoins et les objectifs de l'entreprise

III. SECURITÉ

- ✓ Couvrir les risques ; c'est préserver la sécurité financière

IV. TRANSPARENCE

- ✓ Communication avec les clients étrangers sous le nom de l'exportateur

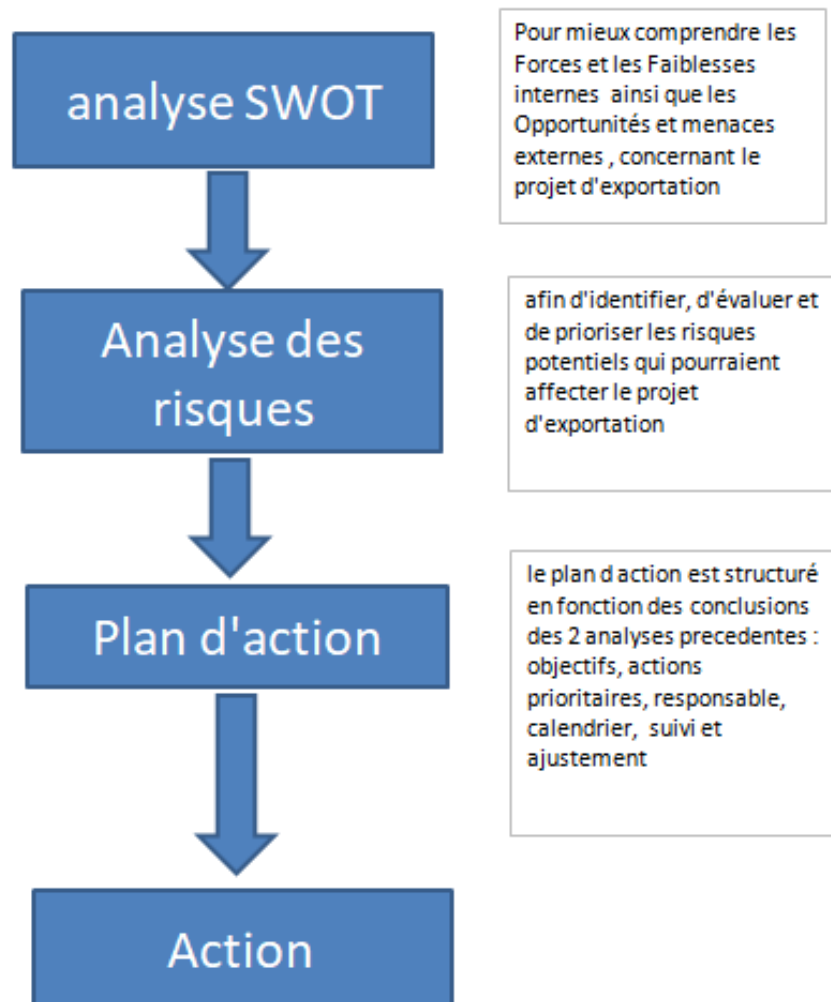
V. ECONOMIE

- ✓ Coût fixe très inférieur
- ✓ Partie variable / réalisation des objectifs
- ✓ Mise en place d'aides

VI. REACTIVITÉ

- ✓ Task force internationale immédiatement opérationnelle
- ✓ courbe de progression plus rapide

LA MÉTHODOLOGIE HLG



NOUS VOUS PROPOSONS UNE OFFRE ADAPTÉE À VOS BESOIN.

APPELEZ NOUS!



Tel : 0034 616 865 775

Email : info@hlgoutsourcing.com

