

Description projet PME P0111

Lieu de réalisation du projet 31 - Haute Garonne	Chiffre d'affaires annuel 200 K€ (2015)
Nom du projet Commerce collectivités et parcs d'entreprises	Effectif 2
Période de réalisation du projet	Code NAF : 3092Z Libellé : Fabrication de bicyclettes
Domaine d'activité (activité de l'entreprise, produits, clients) Fabrication de vélos électriques haut de gamme	

I. Le projet

1) Description du projet

Intitulé du projet Commerce collectivités et parcs d'entreprises
Objectifs, phasage Rentrer en contact avec l'ensemble des villes possédant des vélos en libre-service et développer notre solution vélo sur la clientèle entreprise.
Description de la mission (Contexte, présentation générale) <u>Clientèle collectivités :</u> Identifier l'ensemble des villes possédant des vélos en libres service et les dates de renouvellement de contrat Identifier les personnes décisionnaires. Proposer une offre pour l'entretien des roues (nous sommes les seuls à le faire) Proposer la fourniture de pièces détachées de vélo Proposer nos vélos aux villes qui seront en renouvellement prochainement. <u>Clientèle entreprise :</u> Développer l'offre simplifiée de vélo sur les entreprises du secteur : tourisme, automobile Identifier les grands parcs de vélo d'entreprises Proposer nos vélos Outre les actions énumérées ci-dessus, le titulaire de la mission devra pérenniser son action, recrutement et formation et/ou transfert de compétences à l'équipe en place
Attendus et livrables Etude sur les clients potentiels, les décisionnaires, comment les approcher...
Points clés, Jalons, Délais Il est important de commencer rapidement par des relations commerciales simples (SAV roues) afin d'habituer les décisionnaires à travailler avec nous, comprendre leurs contraintes en vue de leur proposer nos vélos.
Critères de mesure de la réussite du projet SAV roues : passer de l'entretien d'un parc de 10 000 vélos à un parc de 30 000 vélos Pièces détachées : 300 000€ de CA Vélos : vendre 200 vélos en 2017, 400 vélos en 2018, 800 vélos en 2019



2) Profil du candidat recherché

Compétences / Savoirs faire particuliers Profil commercial grand compte de préférence ayant l'habitude de traiter avec les collectivités ou les services achat de grandes entreprises
Langue/niveau Anglais
Formation RAS
Autres RAS

3) Conditions d'accueil

Statut, qualification du salarié mis à disposition (Cadre, non cadre, niveau...) Pas de qualification particulière
Temps de travail / Horaire A définir avec l'employé
Formation renforcée à la sécurité liée à l'emploi (NON, OUI, laquelle ?) Non
Risques particuliers pour la santé ou la sécurité Le poste figure sur la liste de ceux présentant des risques particuliers pour la santé ou la sécurité des salariés mentionnée au second alinéa de l'article L. 4154-2 . OUI – NON (rayer la mention inutile). Le comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail de l'entreprise est informé que le poste sera occupé par un salarié mis à disposition : OUI (rayer si la réponse ci-dessus est NON. Joindre la preuve dans le cas contraire).
Budget de fonctionnement alloué A définir avec l'employé
Moyens mis à disposition Un vélo Tous les outils présents à l'usine (téléphone, ordinateur...)

Votre Délégué Régional Pass'Compétences : **Didier RASCLE**

Téléphone : **06 77 62 45 77** - Adresse mail : didier.rascle@thalesgroup.com

II. L'entreprise

1) Description de l'entreprise

<p>Métiers et activités de l'entreprise / Produits / Zone de chalandise</p> <p>Nous vendons des vélos électriques haut de gamme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - auprès de particuliers (via un réseau de magasin, - auprès de parcs d'entreprise (via des distributeurs spécialisés) - et auprès de collectivités (via de grands groupes). <p>Notre zone de chalandise est Européenne.</p> <p>L'entreprise est clairement identifiée et soutenue par les institutionnels. Notre outil de production est prêt. Nos solutions technologiques sur nos vélos sont prêtes. Nos partenaires sont identifiés.</p> <p>Nous avons commencé la commercialisation mais nous manquons de force commerciale pour entamer un développement à grande échelle.</p>
<p>Evolution de l'entreprise (décrire les grandes étapes du développement de l'entreprise)</p> <p>Créée en avril 2013 – 1er vélib électrique de France en mai 2014 Entreprise coup de Cœur de Midi Pyrénées en février 2015 Sélectionnée pour Best Of France le salon de l'excellence des produits Français à New York en septembre 2015</p>
<p>Ambition de l'entreprise</p> <p>Aller équiper en vélib électrique des villes dans le monde entier</p>

2) Impact à terme du projet pour l'entreprise

Création d'emploi à 3 ans	Evolution à 3 ans en %
Nombre d'emplois créés : 4 à 12	200%
Evolution du chiffre d'affaires à 3 ans	Evolution à 3 ans en %
Chiffre d'affaires visé : 1 à 4 M€	500%