



« L'idée pour moi est de me positionner sur des marchés de niche, et surtout d'aller vers les nouveaux marchés qui s'ouvrent. Je veux donc pour cela dynamiser mon travail de prescription, et je me suis doté des outils Vecteur Plus – Groupe MONITEUR qui l'accompagne.»

**Siège Social :** Boulazac (24)

**Secteur :** Luminaires et éclairage public

**CA Annuel :** 2,7 millions €

**Effectif :** 40 collaborateurs

### Solutions Vecteurs Plus

VEILLE SUR LES MARCHÉS PUBLICS

### En savoir plus MAXIME PRADIER SA

[www.maxime-pradier.com](http://www.maxime-pradier.com)

**FABRICANT DE LUMINAIRES, MAXIME PRADIER SAS SE SCINDE EN 3 GRANDS DOMAINES D'APPLICATION : L'ÉCLAIRAGE RÉSIDENTIEL QUI REPRÉSENTE 60% DU CHIFFRE D'AFFAIRES, L'ÉCLAIRAGE PUBLIC POUR 20% ET LA PARTIE EXPORT SUR LES 20% RESTANTS.**

#### QUI SONT LES CLIENTS DE MAXIME PRADIER ?

LES PRODUITS MAXIME PRADIER S'ADRESSENT AUX PARTICULIERS, AUX ENTREPRISES ET AUX DONNEURS D'ORDRES PUBLICS.

#### L'ORGANISATION COMMERCIALE

L'ÉQUIPE COMMERCIALE EST COMPOSÉE DE 6 COMMERCIAUX TERRAIN DÉDIÉS À L'ANIMATION D'UN RÉSEAU D'ENVIRON 1000 DISTRIBUTEURS. 2 PERSONNES S'OCCUPENT DE LA PRESCRIPTION ET DE L'EXPORT AU SEIN DU SHOWROOM ET 4 PERSONNES INTERVIENNENT SUR DES MISSIONS TRANSVERSALES SUR LA PARTIE COMMERCIALE.

#### LA PROBLÉMATIQUE DE L'ENTREPRISE

AUJOURD'HUI, LA PRINCIPALE PROBLÉMATIQUE POUR LA SOCIÉTÉ EST DE DÉFINIR LA BONNE STRATÉGIE COMMERCIALE. AINSI, MAXIME PRADIER SAS, SOUHAITE :

- > SE POSITIONNER SUR DES MARCHÉS DE NICHE
- > ALLER À LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS RÉPONDANT AUX EXIGENCES ÉCOLOGIQUES DU MOMENT
- > DYNAMISER LA STRATÉGIE DE PRESCRIPTION

#### LES SOLUTIONS VECTEUR PLUS

AVEC LE PACK PRESCRIPTION PROPOSÉ PAR VECTEUR PLUS, MAXIME PRADIER SAS, BÉNÉFICIE DES PROJETS EN RELATION AVEC SON SECTEUR. PARMIS LES PROJETS TRANSMIS PAR VECTEUR PLUS, LA SOCIÉTÉ IDENTIFIE SON CŒUR DE CIBLE. UNE FOIS LES PROJETS DÉTECTÉS ELLE COMMUNIQUE EN AMONT AUPRÈS DES DIFFÉRENTS PROTAGONISTES AFIN DE SUSCITER DE NOUVELLES DEMANDES DE CONTACTS ENTRANTS. UNE PERSONNE DÉDIÉE EN INTERNE, ASSURE LE RELAIS AVANT UNE ACTION COMMERCIALE INCISIVE SUR LE TERRAIN.

#### LES PERSPECTIVES POUR 2009

DEPUIS SA CRÉATION EN 1910, MAXIME PRADIER SAS EST RESTÉ UNE ENTREPRISE À TAILLE HUMAINE Tournée vers des valeurs liées à l'innovation, la souplesse et la réactivité. AUJOURD'HUI, L'ENTREPRISE SOUHAITE SE POSITIONNER SUR DE « NOUVEAUX MARCHÉS VERTS » QUI S'OUVRENT, TOUT EN CONSOLIDANT L'ACTIVITÉ RÉSIDENTIELLE, ET EN DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS DÉDIÉS À L'ÉCLAIRAGE PUBLIC.