

PHASE D'AMORÇAGE ABIDJAN

DORTHZ dispose d'une gamme complète de produits techniques liquides ou pâteux du bâtiment



Caractéristiques de la mission

- 1. Identifier et contacter les clients potentiels directs :**
 - Importateurs et distributeurs dans le secteur de la fourniture du bâtiment gros œuvre et second œuvre
 - Quincailleries du bâtiment, matériaux, équipement
 - Petites, moyennes et grandes surfaces de bricolage, distribution du grand public, les réseaux de coopératives de distribution de matériel agricole et équipement de construction
 - Grands chantiers, entrepreneurs du bâtiment, chefs de chantiers, BET (Bureaux d'Etudes Techniques), les grands cabinets d'ingénierie**Et détecter les intermédiaires potentiels**
- 2. Assurer un suivi commercial en appui avec la société Dorthz**
- 3. Déterminer les actions à mener en vue de consolider les premiers contacts et de valider leur intérêt pour les produits Dorthz**

Offre de services

- 1. Identification des contacts dans le secteur de la construction**
- 2. Sélection des prospects**
- 3. Organisation de rendez-vous entre Dorthz et ses prospects (Abidjan)**
- 4. Accompagnement lors des rendez-vous entre Dorthz et ses prospects**
- 5. Suivi des contacts retenus (cf. 4 ci-dessus)**
- 6. Point de situation sur la phase d'amorçage**

Nos prestations

453 appels

155 mails

53 rdv

Les cibles

➡ Organisations : 201 / Contacts : 272

Les résultats

58 entreprises ciblées

32 entreprises pré-sélectionnées

25 présentant une opportunité d'affaires

24 entreprises présentées à DORTHZ

www.dorthz.com