

Philip ANDERSON - Conseil et formateur en développement commercial

Téléphone : +33 (0)6 73 27 20 50 – E-mail : p.anderson@axalp.fr

Profil LinkedIn : linkedin.com/in/philip-anderson74

- Accompagne les indépendants et PME en France dans leur **développement commercial**.
- Conçoit et anime des **programmes de formation** (rubrique formation ci-dessous).
- Favorise l'adaptation aux **changements** et la réalisation d'**objectifs**.
- Recherche avec ses clients des réponses à 3 questions essentielles : « **Comment valoriser mes atouts, mes compétences spécifiques, différenciants ?** » -> « **Comment attirer des clients rentables ?** » -> « **Comment faire fructifier mon capital client ?** »,

Finalité

- **Développer un chiffre d'affaires rentable dans le confort et dans les délais les plus courts**
- **Assurer la pérennité de l'entreprise dans la sérénité, malgré des crises (cycliques)**.

Expertise commerciale

- Secteurs du bâtiment et l'équipement de l'habitat (ex-collaborateur d'architecte, technico-commercial, animateur commercial réseau et ex-responsable formation France BtoBtoC),
- Diagnostic commercial permettant d'identifier les problèmes prioritaires à résoudre,
- Management des équipes par la qualité des services,
- Prospection d'une clientèle ciblée exigeante sur le marché du moyen haut de gamme,
- Vente-Négociation auprès de particuliers (BtoC) et d'entreprises (BtoBtoC),
- Organisation commerciale par une bonne gestion du temps et des priorités d'actions.
- Suivi et fidélisation d'une clientèle ciblée coopérative, prête à recommander l'entreprise,

Animation de webinaires et de formations intra ou inter sur mesure.

+ de 40 ans d'expériences dans le développement commercial

- 10 ans de vente aux particuliers BtoC via des **prescripteurs** (architectes, promoteurs-constructeurs, agences immobilières, commerçants, artisans...).
- 10 ans d'animation de 2 réseaux d'entreprises BtoBtoC pour vendre via ces **prescripteurs**, dont 7 ans chez Mabalpa.
- 15 ans de formation d'un réseau de 250 magasins Mabalpa, filiales + concessionnaires). Ayant suivi pendant 10 ans diverses formations orientées management, vente, recrutement, etc. pour former, animer et développer les réseaux d'entreprises précitées, la direction Mabalpa m'a proposé de lancer un service formation intégré, en créant le poste de Responsable Formation Réseau. Suite à 1 an de tests de formations sur le terrain en 1987 (premiers programmes de formation opérationnels), lancement officiel du service formation en 1988 qui n'a cessé d'évoluer année après année : création d'une école de vente, d'une formation e-learning, d'une formation management et recrutement...
- **depuis 2003 : Expérience de l'entrepreneuriat chez AXALP www.axalp.fr**. En 2002, j'ai démissionné de ma fonction et de mon statut de salarié pour me lancer à 53 ans dans l'aventure entrepreneuriale. **But : acquérir de l'expérience auprès d'une clientèle très ciblée pour poursuivre mon activité à temps partiel après ma retraite à 60 ans** en 2009. Depuis 2009, je poursuis mon activité à temps (très) partiel, sollicité sur recommandation par des entreprises et des indépendants qui veulent développer du chiffre d'affaires (plus) rentable dans le confort et pérenniser leur affaire (rubrique « Finalité » ci-dessus).