

Conquérir un grand compte bancaire jusque-là inaccessible

Faire entrer un acteur historiquement associé à un groupe bancaire concurrent chez un grand compte jusque-là inaccessible, puis transformer une première victoire commerciale en relation durable.

EN BREF	Secteur :	Banque · Paiement / Monétique
	Enjeu :	Conquête d'un compte stratégique
	Mission :	Appel d'offres · Pricing · Soutenance · Négociation
	Résultat :	Marché remporté · Relation stratégique durable

L'histoire

Un acteur majeur des services monétiques cherche à entrer chez un grand groupe bancaire français avec lequel il n'entretient historiquement aucune relation commerciale. La difficulté dépasse la simple conquête : l'entreprise est fortement associée à l'écosystème d'un groupe bancaire directement concurrent et doit démontrer sa capacité à agir comme un véritable partenaire multibancaire.

Je pilote la réponse commerciale et opérationnelle : analyse du cahier des charges, mobilisation et challenge des expertises internes, construction du modèle économique et du pricing, préparation des soutenances et négociations, puis accompagnement de la mise en œuvre après contractualisation.

Après plusieurs mois de consultation, l'entreprise remporte une part significative du périmètre. Les volumes confiés deviennent rapidement importants et la relation évolue progressivement vers un partenariat stratégique durable.

Mots-clés

BANQUE

MONÉTIQUE

APPEL D'OFFRES

PRICING

VENTE COMPLEXE

NÉGOCIATION

BUILD & RUN

GRAND COMPTE

➤ Découvrir la story en détail

Contexte, démarche, livrables et résultats de cette expérience.