

Conquérir un grand compte par la co-construction

Transformer une démarche de conquête commerciale en dix-huit mois de co-construction, pour faire mûrir un besoin complexe et aboutir à un modèle opérationnel réaliste, économiquement soutenable et réellement délivrable.

EN BREF	Secteur :	Banque · Paiement / Monétique
	Enjeu :	Conquérir un grand compte et faire mûrir un besoin complexe
	Mission :	Conseil · Co-construction · Pricing · Négociation
	Résultat :	Marché remporté · Gestion opérationnelle du parc confiée · Relation durable

L'histoire

Un grand groupe bancaire français cherche un partenaire capable de prendre en charge la gestion opérationnelle d'un parc de terminaux de paiement appelé à devenir important. Son cahier des charges paraît abouti, mais certaines exigences se révèlent éloignées de la réalité opérationnelle. **L'enjeu devient alors autant de conquérir ce nouveau compte que de l'accompagner dans la maturation de son besoin.**

Pendant environ **dix-huit mois**, je deviens le fil rouge commercial et opérationnel du dossier. Je challenge les exigences, mobilise les expertises internes, construis les scénarios et participe au chiffrage et au pricing, tout en menant les échanges avec le métier et les achats. **La réponse se construit progressivement avec le client, en confrontant niveaux de service, moyens, coûts et réalité du terrain.**

Cette démarche de co-construction permet finalement de remporter l'affaire : **la gestion opérationnelle complète du parc sur le périmètre convenu est confiée à notre entreprise.** La relation se développe ensuite dans la durée et ouvre de nouveaux sujets de collaboration.

Mots-clés

BANQUE

MONÉTIQUE

CONQUÊTE

CO-CONSTRUCTION

SLA

NÉGOCIATION

BUILD & RUN

CONSEIL

➤ Découvrir la story en détail

Contexte, démarche, livrables et résultats de cette expérience.