

The Sales Machine

L'équipe

Régine Blanchard



Marc
Bellot



Eddy
Noberto

L'équipe



Régine Blanchard

Co-founder - The Sales Machine - Entreprise de Services Numériques dédiés à la Vente 3.0.

Ancien commercial chez Xerox, Microsoft et Oracle, je me passionne pour la prospection et la vente. Dans ces grands groupes de l'IT, j'ai pratiqué avec rigueur et délectation les méthodes de vente anglo-saxonnes.

Je complète ces techniques avec les nouvelles capacités qu'offrent les techniques de "Growth Hacking" et de "Social Selling" liées aux technologies numériques.

Aujourd'hui avec TSM The Sales Machine, je propose de mettre en œuvre tous les leviers de la prospection digitale, de la vente moderne et du Service en ligne.

Je conçois des processus de gestion de la relation clients « sur mesure » et innovants pour aider nos clients à créer des avantages compétitifs.

Je m'engage auprès de nos clients pour bâtir des processus outillés structurés alliant outils, méthodes et contenus.

Mais il ne peut y avoir d'adoption sans une conduite du changement faite avec patience et motivation. C'est pourquoi j'organise et anime régulièrement des workshops collaboratifs de formation pour faciliter l'appropriation des outils, des méthodes et des processus.

Mon approche consiste à faire vivre aux participants un onboarding actif, participatif et dynamique afin qu'ils deviennent acteurs de leur formation et de leur transformation des ventes.

L'équipe



Régine Blanchard

Co-founder - The Sales Machine - Entreprise de Services Numériques dédiés à la Vente 3.0.

Ancien commercial chez Xerox, Microsoft et Oracle, je me passionne pour la prospection et la vente. Dans ces grands groupes de l'IT, j'ai pratiqué avec rigueur et délectation les méthodes de vente anglo-saxonnes.

Je complète ces techniques avec les nouvelles capacités qu'offrent les techniques de "Growth

Hacking" et de "Social Selling" liées aux technologies numériques.

Aujourd'hui avec TSM The Sales Machine, je propose de mettre en œuvre tous les leviers de la prospection digitale, de la vente moderne et du Service en ligne.

Je conçois des processus de gestion de la relation clients « sur mesure » et innovants pour aider nos clients à créer des avantages compétitifs.

Je m'engage auprès de nos clients pour bâtir des processus outillés structurés alliant outils, méthodes et contenus.

Mais il ne peut y avoir d'adoption sans une conduite du changement faite avec patience et motivation. C'est pourquoi j'organise et anime régulièrement des workshops collaboratifs de formation pour faciliter l'appropriation des outils, des méthodes et des processus.

Mon approche consiste à faire vivre aux participants un onboarding actif, participatif et dynamique afin qu'ils deviennent acteurs de leur formation et de leur transformation des ventes.

L'équipe



Eddy Noberto

Chef de projet / Product Owner
en méthodologie Scrum - The
Sales Machine - Entreprise de
Services Numériques dédiés à
la Vente.

Chef de projet digital ou encore product owner, je réalise des projets via des méthodologies agiles.

C'est à travers ma formation et mon expérience de chef de projet que je propose un accompagnement sur mesure aux entreprises dans leur objectif de transformation digitale.

La polyvalence du product owner est le cœur de mon métier. Je chapeaute les intervenants qui participent au projet, afin d'assurer une coordination optimale du travail de chacun. Je jongle entre les reportings, les diagrammes de Gantt, l'élaboration de buyers persona, l'analyse UI/UX etc. J'interprète les besoins et je suis l'interface auprès du client.

Mon rôle est avant tout de comprendre le besoin du client pour ensuite le traduire en cahier des charges et spécifications fonctionnelles et techniques. Sens de l'organisation, très bon relationnel, gestion du stress, résilience, polyvalence, autonomie, rigueur, réactivité, curiosité et diplomatie, sont des qualités essentielles à la réalisation d'un projet.