



The Sales Machine

Formation

Livret d'accueil

Régine Blanchard

33 06 07 46 84 01 | regine.blanchard@thesalesmachine.eu

NOM DU DOCUMENT	<i>Livret d'accueil</i>
Actualisé le	01/07/21

SOMMAIRE

Présentation	01
Chiffres clés 2021	02
Catalogue	03
Démarche d'amélioration en continue	04
Accessibilité des personnes en situation de handicap	05
Documents à télécharger	06
L'équipe	07
Votre lieu de Formation	11
Contact	12



The Sales Machine

01

Présentation

The Sales Machine : Notre profession de foi

Nous sommes deux dirigeants passionnés par la vente B2B. Nous avons consacré nos carrières respectives à la vente dans de grands groupes de l'IT. Nous avons créé TSM The Sales Machine en 2015 car nous étions passionnés par le digital et la transformation des ventes. A l'époque nous étions une petite dizaine de partenaires Hubspot.

Aujourd'hui, nous sommes partenaire platinum et reconnu par Hubspot comme l'expert des processus de vente et de la transformation des ventes.

Nous déployons des outils de prospection, de vente et de service, associés à des méthodes simples, pour aider vos commerciaux B2B à s'approprier, à leur rythme, les nouveaux processus de la vente moderne.

Concrètement TSM The Sales machine intervient dans quatre situations :

- la transformation des processus de gestion de la relation clients
- l'implémentation des outils Hubspot et de la French Tech
- la formation des commerciaux, marketers, customer success manager, directeurs des ventes
- l'intégration des outils Hubspot avec le SI du client

Une devise : On dit souvent que la vente est un art... Nous disons plutôt que c'est une science !

Année de création : 2015



Chiffres clés 2021

- ☐ Heures de formation : 24 heures
- ☐ Personnes formées : 5
- ☐ Taux de satisfaction : 80 %
- ☐ Taux de recommandation : 100 %

Nous mettons régulièrement à jour nos chiffres

Date de mise à jour le 28 juin 2021



The Sales Machine

03

Catalogue



Thématique : Prospecter

Module 1 (Intelligence collective) : Transformer vos processus de génération de leads pour prospecter plus efficacement.

Module 2 (Onboarding) : Implémenter le Hub Marketing Hubspot.

Module 3 (Onboarding) : Prospecter avec LinkedIn.

Thématique : Vendre

Module 1 (Intelligence collective) : Bâtir des processus de vente performants.

Module 2 (Onboarding) : Implémenter le CRM et le Hub Sales Hubspot.

Module 3 (Onboarding) : Adopter un CRM et des outils de vente pour gagner en efficacité commerciale.

Thématique : Fidéliser

Module 1 (Intelligence collective) : Fidéliser vos clients et boucler la boucle de la vente moderne.

Module 2 (Onboarding) : Implémenter le Hub Service Hubspot.

Module 3 (Onboarding) : Adopter les outils de Services Hub Hubspot.

Thématique : Stratégie

Module (Intelligence collective) : Mettre en œuvre une Sales Machine à l'ère du numérique.

Démarche d'amélioration en continue

Si vous rencontrez une difficulté pendant votre formation ou si vous souhaitez nous proposer des axes d'amélioration, vous pouvez en informer Régine Blanchard en renseignant :

- le questionnaire de satisfaction
- par mail à regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Les réclamations et axes d'amélioration seront étudiés par notre équipe dans les 72h à réception de votre demande.

Régine Blanchard prendra alors contact avec vous afin de vous apporter une réponse par mail ou par téléphone.



Accessibilité des personnes en situation de handicap



Notre démarche d'accompagnement vise à prendre en compte vos besoins, permettre de construire des aménagements, être à votre écoute et vous donner la possibilité de suivre votre formation dans des conditions optimales.

- Si la formation à lieu dans votre entreprise, suite à votre prise de contact, Mme Blanchard, notre référente handicap s'adressera au responsable formation afin d'identifier et mettre en place des solutions d'aménagement. Elle s'assurera avant la formation que les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite soient respectées sur le lieu de formation.
- Si la formation à lieu dans une salle mise à disposition par notre centre de formation, nous nous assurons que le lieu de formation respecte les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite.
- Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap afin qu'il puisse mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir des adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

Référente Handicap TSM :
regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Documents à télécharger

- Charte Qualité
- Règlement intérieur
- CGV Formation



The Sales Machine

07

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.

Votre lieu de Formation

La formation se déroulera dans votre entreprise.
Si vous avez des questions, je reste à votre disposition pour y répondre.

regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Les formations en présentiel sont mises en place dans le respect des règles sanitaires en accord avec votre entreprise.

11



Contact

Régine Blanchard

- Tél : 06 07 46 84 01
- Email : regine.blanchard@thesalesmachine.eu
- Site internet : <https://www.thesalesmachine.eu>

TSM The Sales Machine - 21 rue Léon Cladel
92310 SEVRES - SIREN 815138052 00023 –
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11
92 21118 92 auprès du préfet de région Ile-de-
France.