

Contenu

Etape 1

Identification d'une liste de partenaires potentiels

Définition du profil du partenaire recherché : activité, effectif, CA, clients, zones géographiques, autres critères

Recherche des applications à partir des compétences et de l'offre technologique

Etape 2

Rencontre avec les 2 ou 3 partenaires qualifiés

Identification du « bon contact » au sein des entreprises identifiées :

- Connaître le nom du directeur commercial, directeur du développement, directeur technique en vue d'une rencontre sur un salon
- Connaître le nom de son homologue dans un laboratoire concurrent pour identifier ses publications, ses partenaires, etc

Marketing de l'offre (présentation) à destination des prospects

Mise en relation avec le prospect et follow-up

Vos bénéfiques :

- Choisir entre plusieurs profils de partenaires qualifiés
- Répondre avec vos technologies aux besoins et enjeux des partenaires qualifiés