



De la technologie au marché

30 années d'expérience
sur les marchés industriels et technologiques

Vous aider à grandir

4 leviers

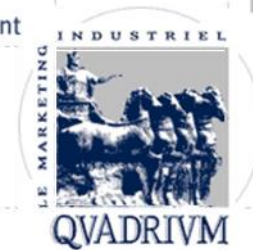
pour vous aider à grandir en fonction de votre situation, de votre stade de développement, de vos attentes spécifiques...

1 La connaissance
du marché
et de l'environnement

La construction
de la stratégie 2

4 Le contrôle
et l'ajustement

L'action
sur le marché 3



1 Etudes de marché

Vous souhaitez mieux connaître vos marchés et vos concurrents actuels?

Vous cherchez des marchés de diversification pour vos technologies et savoir faire?

Au cours de nos 30 années d'expérience, nous avons mené **plusieurs centaines d'études de marché**, en France, en Europe et de par le monde et pour une très grande diversité de secteurs industriels ou de technologies



2 Conseil stratégique

Vous souhaitez clarifier votre vision, fixer le cap et aligner vos équipes avec un plan stratégique mobilisateur?

Vous vous questionnez sur les meilleures modalités de croissance?

Conquête de nouveaux marchés?

Innovation et élargissement de gamme?

Diversification?

Croissance externe...?

Habilités par BPI France pour mener des diagnostics stratégiques, nous sommes rompus à l'exercice de réflexion stratégique pour des entreprises de toutes tailles.

Nous vous aiderons à formuler des objectifs partagés par vos équipes puis à les mettre en forme dans des plans qui ne resteront pas dans des tiroirs.

Nous avons accompagné plus de 200 dirigeants d'entreprise dans cette démarche.

3 Appui au Business développement

Depuis plus de 30 ans nous aidons nos clients à traduire leurs stratégies en plans opérationnels.

Ensemble nous allons,

- créer votre **Plan d'Action Marketing et Commercial**
- poser clairement des objectifs ambitieux mais accessibles par segment de marché
- programmer des actions commerciales impliquantes et motivantes pour vos équipes
- définir les processus et les indicateurs pertinents pour votre situation particulière

Comment structurer mon plan de développement?

Comment passer effectivement à l'action?

Comment créer et mobiliser une équipe commerciale performante?

4 Marketing Digital et Performance Commerciale

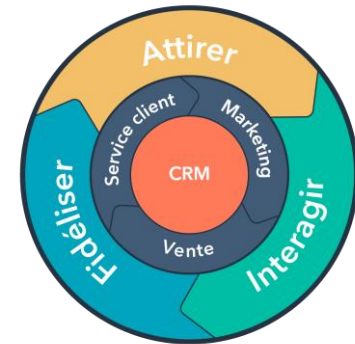
Comment prospecter à l'heure du digital?

Comment automatiser au maximum les tâches de mes équipes commerciales?

Comment disposer de toute l'information nécessaire en temps réel?

En tant qu'experts en développement commercial sur les marchés BtoB et **partenaire certifié HUBSPOT** nous allons vous aider à mettre en place les meilleurs outils pour assurer votre performance Marketing et Commerciale

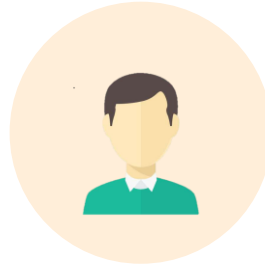
- Mise en place et prise en mains rapide de votre CRM
- Actions de Marketing Digital clés en mains
- Tableaux de bord immédiatement opérationnels



Une garantie de sérieux



30 années
d'expérience en
Marketing BtoB et
Marketing par affaires



La connaissance
approfondie des
marchés **BtoB**

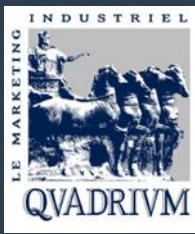


Des process Marketing et
commerciaux éprouvés au
contact du **terrain**

En tant que **partenaire certifié HUBSPOT** nous vous garantissons une approche professionnelle de votre Digitalisation Marketing et Commerciale

QUADRIUM est membre du club des offreurs de solution Industrie du Futur

QUADRIUM est membre du pôle Aerospace Valley depuis 2005 et collabore directement avec de nombreux clusters, pôles de compétitivité et institutionnels dans des secteurs d'activité variés. Ceci nous confère une bonne connaissances des processus commerciaux en environnement complexes (marchés publics, fortes intensités technologiques...)





En 30 ans d'existence
QUADRIVM a
 accumulé de
 nombreuses références
 auprès d'acteurs clés de
 l'innovation et de l'industrie

SATT, Instituts Carnot,
 Pôles de compétitivité
 Institutionnels, Clusters,
 Grandes Entreprises, ETI, PMI, Startups



Concentrez vous sur la
technologie...

...On s'occupe du
marché



Louis Gambino
+ 33 6 11 11 41 23
l.gambino@quadrium.com

www.quadrium.com