



Newsletter de B.Between

📖 WELCOME B.BEAU TEMPS 📖

Quel plaisir de vous retrouver pour cette 2e Newsletter !

Voici notre actualité de ce printemps 2022, nous espérons vous croiser très vite lors d'un de nos prochains ateliers ! 🚀



Notre mission : votre réussite commerciale🔥

Depuis 2018, nous soutenons **les projets à impact** et accompagnons nos clients dans leur développement commercial à temps partagé.

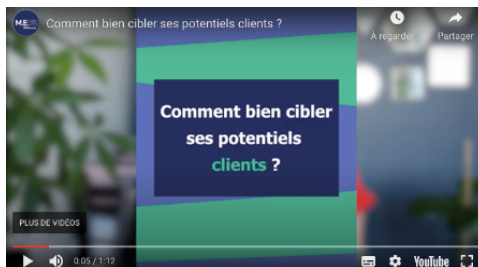
Nos missions de business development et de direction commerciale nous ont permis d'accompagner une centaine d'entreprises sur le long terme.

De plus, nos formations ont aidé plus **de 1000 participants** à se perfectionner dans leurs pratiques commerciales.



🌟 Nos actualités 🌟

Le ME93 a interviewé Marine Houllier, Business Developer chez B.Between, et Mélanie Blandin, Fondatrice de B.Between sur les bonnes pratiques dans l'art de prospecter.

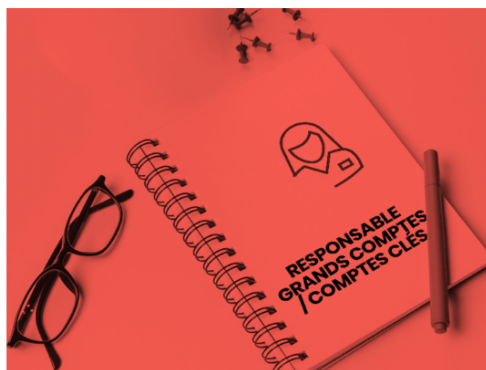


[Comment bien cibler ses potentiels clients ?](#)

[Pourquoi construire un script commercial ? Ft. B.BETWEEN](#)

Nos articles

Découvrez les articles de B.Between sur les thématiques liées au développement commercial



Comment aborder un grand compte

Nous vous présentons notre nouvel article qui porte sur les grands comptes dans lesquels vous trouverez les étapes pour aborder un grand compte.

[En savoir plus sur l'article](#)

Comment qualifier avec le modèle BANT ?

Cet article va vous montrer les 4 étapes essentielles du modèle BANT, ces critères permettent de qualifier efficacement les futurs prospects.

[En savoir plus sur l'article](#)

🔥 On parle de nous 🔥

EXICON

Témoignage :

« Nous avons mené plusieurs campagnes de prospection ciblée avec B.Between. Une première campagne sur l'industrie pharmaceutique pour du renouvellement de parc, puis une seconde plus ciblée sur les fabricants de dispositifs médicaux pour nous faire connaître auprès des principaux industriels de ce milieu et une autre campagne sur nos clients existants

L'équipe B.Between a très rapidement compris et intégré notre métier qui est pourtant très spécifique, et a su porter notre message auprès des interlocuteurs. Nous leur faisons confiance pour représenter notre société et notre marque auprès de nos clients et de nos prospects.

Le suivi du dossier et l'implication des personnes concernées est très satisfaisant.

Nous avons obtenu un nombre satisfaisant de contacts qualifiés et transformé certains de ces prospects en clients. Nous recommandons les services de Mélanie et son équipe. »

– Bruno, Directeur France –

Témoignage :

« Nous commercialisons des solutions de box pliable pour parking auprès des foncières et des bailleurs sociaux. Nous avons fait appel à B Between pour les approcher.

Les résultats ont été satisfaisants. Nous avons décroché des rdv qualifiés qui vont aboutir sur des commandes. Je recommande fortement B.Between.

Merci à Marine, Juliette et Georgette.»

– Jean-Pierre, DG –



[Voir d'autres témoignages sur nos missions commerciales et nos ateliers et formations](#)

 **Nos évènements à venir** 



Optimiser sa prospection commerciale grâce au digital et à LinkedIn

Date : 6 Septembre 2022

Objectifs de l'atelier : Structurer, préparer et organiser le plan d'action commercial, construire l'argumentaire commercial, savoir répondre aux objections, obtenir des RDV. Cet atelier est réalisé par Mélanie Blandin, Fondatrice de B.Between.

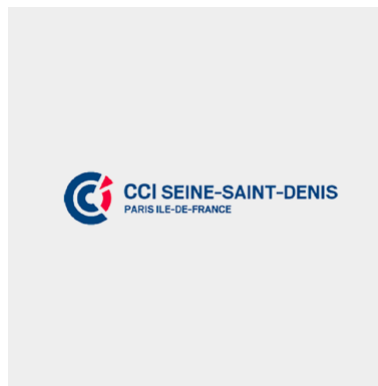
[Cliquez ici pour vous inscrire](#)

Comment puis-je optimiser ma prise de rendez-vous client ?

Date : 28 Septembre 2022

Vous dirigez une jeune entreprise immatriculée depuis moins de 3 ans et vous souhaitez augmenter votre quota de prise de rendez-vous auprès de vos futurs clients ? Cet atelier vous apportera toute la méthodologie nécessaire pour organiser et préparer votre prospection, démarche essentielle pour obtenir des rendez-vous qualifiés.

[Cliquez ici pour vous inscrire](#)



[Voir nos événements](#)



B.Between, 35 boulevard Chanzy, Montreuil, Ile-de-France 93100, France