

Newsletter de B.Between

📖 Welcome B. Bonne année 📖

C'est avec grand plaisir que nous vous retrouvons sur cette première newsletter de 2022 !

Nous sommes fins prêts pour attaquer une nouvelle année de folie !
Pour bien la commencer, nous vous partageons toute notre actualité et 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 d'accompagnement commercial 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 🌟



Interview de Mélanie Blandin par Jérôme Libeskind

Mélanie Blandin, fondatrice de B.Between, s'est prêtée au jeu de l'interview dans l'émission *Demain Entreprendre* animé par Jérôme Libeskind afin de faire connaître B.Between et son fonctionnement. Nous vous laissons donc la découvrir.

[En savoir plus](#)

📄 Nos articles 📄

Découvrez les articles de B.Between sur les thématiques liées au développement commercial afin de vous partager nos conseils 🔥



SMART SHEET - 5 conseils pour des appels de prospection réussis.

Nous vous présentons notre nouvelle SMART SHEET proposée par B.Between et Nomination dans laquelle vous trouverez 5 conseils d'appels de prospection réussis.

[En savoir plus](#)



MAÎTRISER SON CYCLE DE VENTE - la clé de votre réussite

Identifier de nouveaux prospects qualifiés pour remplir le cycle de vente est une étape primordiale dans la vie de l'entreprise.

Chez B.Between, nous avons notre cycle de vente et nous avons décidé de vous le présenter !

[En savoir plus](#)



LE MANIFESTE - Nos valeurs B.Between

Nous partageons au sein de notre entreprise un ensemble de valeurs qui nous tiennent à cœur. Nous vous présentons LE MANIFESTE co-rédigé par l'équipe B.Between.

[En savoir plus](#)



COMMENT ABORDER UN GRAND COMPTE ? - Plan d'actions

Décrocher et conclure un contrat auprès d'un grand compte est toujours un formidable accélérateur de chiffre d'affaires
Mais pour réussir la prospection grands comptes, il faut absolument savoir les reconnaître.

[En savoir plus](#)

🔥 On parle de nous 🔥

« Nous avons fait appel à B.Between afin de mettre en place une procédure commerciale mieux adaptée à nos enjeux de développement.

Après un premier atelier d'échange et de partage Mélanie et Marine ont su saisir nos besoins et nous ont fait des propositions adaptées à notre activité spécifique. **Aujourd'hui grâce à leur analyse et des conseils présentés nous sommes en mesure d'avoir un meilleur suivi tout en gagnant du temps ! »**

- Julien, Co-fondateur -



« Merci à Mélanie pour son intervention au nom de B.Between, en duo avec LeyValy, lors de 3 ateliers dédiés à l'automatisation de la prospection commerciale et du suivi client, proposés par la CCI Val de Marne.

Mélanie a fait preuve d'une grande écoute auprès des dirigeants, réussissant un grand écart pédagogique permettant de sensibiliser les néophytes et de renforcer les connaissances des plus aguerris.

Expertise, professionnalisme, bienveillance et bonne humeur ont été au programme de ces ateliers, menés de main de maître par Mélanie Blandin lors de ses interventions.

Les participants étaient ravis, et cela a été un réel plaisir de travailler sur ce nouveau format à destination des dirigeants de PME. »

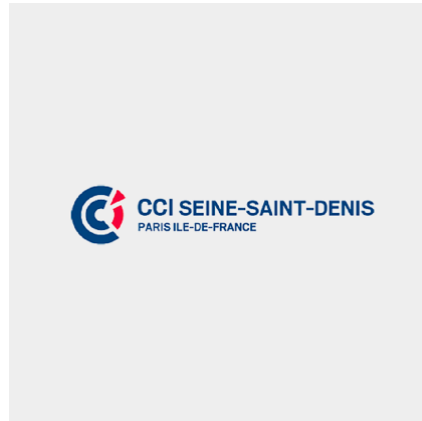
- Claudia, conseillère numérique à la CCI Val-de-Marne -



[En savoir plus](#)

📅 Nos évènements à venir 📅

Nous animons régulièrement des événements autour de thématiques liées à la prospection, la fidélisation, la négociation et la relation client afin de vous aider à améliorer vos compétences nécessaires à votre réussite commerciale 📌



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

Date: 26 janvier 2022

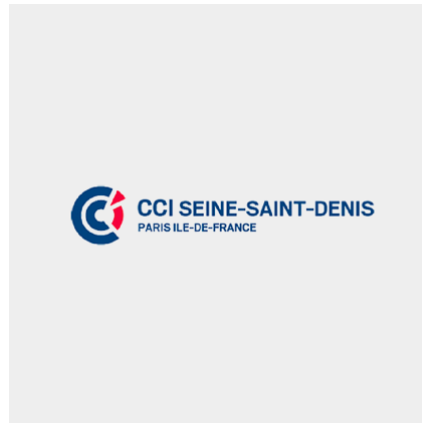
Cet atelier sera animé par les experts en développement commercial de l'agence B,Between. Cet atelier vous apportera toute la méthodologie nécessaire pour organiser et préparer votre prospection, démarche essentielle pour obtenir des rendez-vous qualifiés.



Savoir vendre, les clés de la prospection

Date : 08 Février 2022

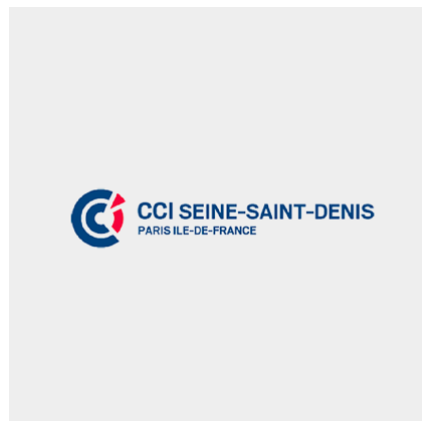
Objectifs de l'atelier : structurer, préparer et organiser le plan d'actions commercial, construire l'argumentaire commercial, savoir répondre aux objections, obtenir des RDV. Cet atelier est réalisé par Mélanie Blandin, Fondatrice de B.Between



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

Date : 18 Mai 2022

Durant cet atelier, la fondatrice de chez B.Between abordera différents points. La prospection : les clés du succès de la prospection : la découverte, les réponses aux objections, le suivi, les relances et le closing. Et comment construire un plan d'action commercial



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

Date : 28 septembre 2022

Cet atelier animé par notre fondatrice Mélanie Blandin vous donnera les clés pour gérer vos rendez-vous et leur suivi jusqu'à la vente.

Inscrivez-vous

🚀 Rejoignez-nous 🚀

Rejoignez l'équipe de B.Between en qualité de **consultant interne, externe ou stagiaire !**



CDI - Sales Development Representative :

Rejoignez l'équipe de B.Between en qualité de représentant du développement des ventes ! Vous aurez une fonction clé, contribuerez activement à la croissance de B.Between et accompagnerez nos clients.



CDI - Business Developer Senior :

Rejoignez l'équipe de B.Between en qualité de Developer Senior ! Vous interviendrez jour après jour pour aider à développer et mettre en œuvre la stratégie digitale.



Stage Communication & Marketing Digital :

Rejoignez l'équipe de B.Between en qualité de Stagiaire ! Vous interviendrez jour après jour pour aider à développer et mettre en œuvre la stratégie digitale.

Nous rejoindre

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

[Se désabonner](#) [Gérer les préférences](#)

B.Between



Envoyez un e-mail gratuit
aujourd'hui

Hubspot