

Des professionnels expérimentés

Les intervenants de Pepsico-France

Laurent Bonnard, Directeur commercial, intervient sur le thème "Le manager commercial".

Pierre Daniel, Directeur de zone, intervient sur le thème "Le manager commercial".

Jérôme Demanet, Chef des ventes régional, intervient sur les thèmes "La force de vente terrain".

Stéphane Geiger, Directeur des clients nationaux GMS, intervient sur le thème "Les circuits de distribution".

Jean-Raphaël Hétier, Directeur national des ventes, intervient sur les thèmes "La force de vente terrain" et "Le manager commercial".

Stéphane Jacob, Directeur de zone, intervient sur le thème "La force de vente terrain".

Philippe Jochem, Directeur des clients nationaux hors domicile, intervient sur le thème "Les circuits de distribution".

Gwenaëlle Poncet, Responsable de secteur, intervient sur le thème "La force de vente terrain".

Les intervenants de XEROX

Bertrand Darracq, Responsable marketing, intervient sur le thème "Gestion des forces de vente", "Marketing opérationnel" et "Marketing et nouvelles technologies".

Olivier Laimay, Directeur commercial Sud Ouest, intervient sur le thème "Négociation et techniques de vente", "Marketing opérationnel" et "Gestion des forces de vente".

Stéphanie Lineatte, Ingénieur commercial, intervient sur le thème "Négociation et techniques de vente" et "Gestion des forces de vente".