

COMMUNIQUE AUX MEDIAS

Des PME genevoises développeront leur chiffre d'affaires en 2009 !

Genève, le 28 janvier 2009 – La sinistrose ambiante amplifie l'incertitude et les doutes quant à l'avenir des entreprises. Néanmoins, une baisse du chiffre d'affaires n'est pas inéluctable ! C'est le défi que sont prêts à relever, cette année, les jeunes entreprises.

La Fondetec, en partenariat avec la Haute Ecole de Gestion de Genève, a le plaisir de vous inviter à la table ronde qu'elle organise lors du 5^{ème} Salon annuel « La place des affaires » :

Mardi 3 février de 8h30 à 10h30
à Geneva Palexpo, Halle 7

sur le thème « **Développer son chiffre d'affaires en 2009** »

Cette table ronde sera animée par Magali Dubosson Torbay, Directrice de la HEG Genève et Jérôme Favoulet, Directeur de la Fondetec. Les intervenants de cette conférence, eux-mêmes entrepreneurs, vous dévoileront leurs secrets pour augmenter son chiffre d'affaires :

Olivier Maillard : Consultant indépendant

Diplômé MBI à HEC Lausanne, Olivier A. Maillard travaille depuis bientôt 15 ans dans le développement commercial et l'e-Commerce, récemment pour *jobpilot.ch* et *Monster.com*. Aujourd'hui, membre d'un réseau d'experts en vente et marketing de services sur Internet, il est consultant indépendant et enseigne à la Haute Ecole de Gestion de Genève. Actuellement, il est en train de lancer, en Suisse, l'activité commerciale de *Xing.com*, le premier réseau professionnel européen.

Outre les possibilités offertes par les réseaux virtuels, il nous parlera également de l'impact du business model et de ses changements dans le développement commercial.

Frédéric Wigger : Directeur de Piramédia SA

Spécialiste et formateur reconnu de la gestion d'appel, Frédéric Wigger nous livrera les clés de la réception d'appel dont dépend en partie l'image de l'entreprise et du démarchage téléphonique qui constitue encore de nos jours le moyen le plus utilisé de prospection, même s'il rebute de nombreuses personnes.

Il apportera également un témoignage sur sa propre activité de vente des services de *Piramédia* et sur la délégation de la vente à des tiers. Enfin, il nous parlera de ses activités passées, notamment lorsqu'il représentait simultanément plusieurs entreprises.



Elodie Primo Amado : Fondatrice et Managing Director de Mind On Site – Integral Coaching SA

Femme dotée d'un caractère bien trempé, Elodie Primo Amado a débuté sa carrière dans le monde de la logistique, au sein de la direction commerciale de plusieurs multinationales de transports en Suisse. Elle dirige, aujourd'hui, la société d'édition de logiciels de formation en ligne *MindOnSite* basée à Aubonne. Titulaire d'une maîtrise en PNL (Programmation Neuro Linguistique) et formatrice spécialisée en communication inter et intra personnelle, ainsi que dans la créativité et les nouvelles technologies de l'information, elle est également une spécialiste reconnue de la vente en face à face et de la gestion de « grands comptes ». Forte de son expérience, elle témoignera sur les attitudes gagnantes et la gestion de « réseaux physiques ».

Clément Charles : Fondateur et Directeur de Tout Le Contenu Sàrl

Ayant commencé sa carrière dans le monde de la gestion de droits musicaux, Clément Charles l'a poursuivie dans le journalisme culturel pour le compte de différents médias Suisses, passant en quelques années d'un poste de pigiste à celui de membre de la direction. Journaliste RP, ce bilingue français / anglais a aussi travaillé pendant 3 ans comme animateur pour la radio publique RSR Couleur 3.

Après un master de Sciences Politiques terminé sur un mémoire appelé "votiez-pour-moi.com", analysant la révolution du marketing politique combiné aux nouvelles technologies, Clément Charles lance la marque AllTheContent.com / ToutLeContenu.com en 2001. Entreprise qu'il dirige depuis lors.

Il nous fera part de son expérience de la vente en face à face en Suisse et à l'étranger, de la gestion des relations avec la presse, ainsi que du développement futur de nouvelles technologies et du rôle qu'elles pourraient jouer dans le processus de vente.

Eleanora Lussetti : Learning and Development Consultant

Eleonora Lussetti est licenciée en Psychologie et en Sciences de l'Education, mention formatrice pour adultes de l'Université de Genève, et possède un Diplôme de Représentation et Gestion Commerciale de l'Institut Catholique des Hautes Etudes Commerciales de Bruxelles.

Elle a débuté sa carrière comme Déléguée médicale, puis, s'est spécialisée dans l'importation et la vente de produits de luxe et le développement de réseau de distribution sélective.

Depuis 2000, elle conceptualise et anime des formations sur les thèmes de la psychologie et des techniques de vente, l'acquisition de clientèle, la négociation, le management commercial, la gestion des conflits. Durant cette période, elle a notamment totalisé plus de 500 jours de formation et environ 400 assessments pour des gestionnaires du Private Banking en Suisse Romande, mais aussi au Luxembourg, à Monaco, Paris, Lyon, Singapour et Hong Kong.

Elle nous fera partager les grandes tendances observées au cours des assessments et nous exposera ses vues sur les différentes perceptions de l'acte de vente et la négociation des prix.

A propos de la Fondetec

La Fondetec (fondation communale pour le développement des emplois et du tissu économique en Ville de Genève) est une fondation de droit public. Les objectifs de la Fondetec sont de soutenir la création d'emplois, aider les entreprises existantes, favoriser l'innovation technologique, ainsi que promouvoir la création de nouvelles entreprises génératrices d'emplois.

Jérôme Favoulet

Directeur

022/ 338 03 60

j.favoulet@fondetec.ch