

Blue-Channel

Hi-Tec International Business & Marketing Development

Fondée en 2008, Blue-Channel conseille et accompagne les entreprises innovantes dans les domaines du marketing, commerce et international business développement. Notre expérience permet de construire et traduire le plan marketing de l'entreprise en action commerciale et opérationnelle avec des méthodes et solutions précises.



Pourquoi Blue-Channel

Des industrialisations réussies d'offres similaires; Accompagnement, pragmatisme et résultats !

Expertise et crédibilité. Vingt ans d'expérience chez IBM France et huit ans en tant que fondateur de Blue-Channel.

Un complément à votre structure et équipe existante. Toutes les entreprises ne possèdent pas en interne les compétences adéquates pour certains types de missions.

Parfaitement bilingue Anglais-Français. Une parfaite maîtrise de l'anglais (langue maternelle) est essentielle sur le marché international.

Démarrage opérationnel immédiat. Formule souple d'intérim, contrat de services sans charges patronales ni négociations légales et financières associé à un recrutement Ressources Humaines (RH) classique.

Risque et investissement minimal. Vous pouvez rompre la phase opérationnelle à tout moment sans préjudice.

Tangibilité et traçabilité de nos services à travers un *Time-Sheet*.

A qui s'adresse Blue-Channel

Entreprises souhaitant se développer à l'international.

Entreprises innovantes ne possédant pas en interne un département Marketing-Commerce (MarCom).

Entreprises ayant développé un logiciel prêt à lancer sur le marché national et international.

Entreprises faisant appel à un consultant de manière ponctuelle.

Startup, JEI, les pôles technologiques, projets issus de Recherche et Développement (R&D).

Entreprises souhaitant coopérer avec IBM.

Nos Services

Conseil en stratégie de commercialisation et marketing opérationnel: Identité Visuelle, 7P, SWOT, BANT...

Prospection commerciale, détection de projets et prise de rendez-vous avec les clients finaux et channel partners.

Accompagnement commercial et business développement sur le terrain.

Recrutement et mise en place de votre channel partner program.

Développement et accompagnement à l'International. *Pourquoi prospecter qu'en France ?*

Organisation complète de A à Z de vos séminaires et congrès partout dans le monde.

Traduction Français - Anglais. *Business English* à la demande pour vos démos internationales.

Conception, création et impression de vos documents commerciaux.

Etude, analyse et potentiel de marchés. Une aide à la décision qui vous permet de mesurer les perspectives de vos marchés cibles.

Partenariat et diversification avec IBM.

Invest in France. We have developed complete services for doing business in France.

