

Prix. L'association Dirigeants Commerciaux de France a remis les Trophées de la Performance commerciale à quatre entreprises régionales.

Les DCF décernent leurs Trophées de la Performance

L'association des Dirigeants Commerciaux de France a remis la semaine dernière ses Trophées de la performance commerciale. Présidée en Champagne-Ardenne par Jean-Michel Loeb, directeur commercial de Sanef Télécoms, l'association a récompensé les quatre entreprises les plus dynamiques de la région en terme de performance commerciale.

Le trophée de la performance commerciale globale a été remis à la société Stéphanie (Reims), dirigée par Stéphane Journaux. Spécialisée dans la création et la commercialisation de produits d'entretiens et cosmétiques naturels, elle s'est distinguée par sa capacité à s'adapter au contexte économique en réorganisant avec succès ses équipes commerciales et en redynamiser l'ensemble de son tissu commercial.

Le trophée de la performance à l'international a quant à lui été remis au

Laboratoire M-Line. Basée à Saint-Amand-Sur-Fion (Marne), cette jeune société crée, développe et commercialise des produits cosmétiques. Elle doit sa particularité à sa capacité à sa réussite tant sur en France qu'à l'export en Europe. Elle dispose même d'une exclusivité chez Harrod's à Londres et développe activement des gammes de produits spécifiques pour le Vietnam.

La société marnaise Sirtem, installée à Champigny s'est vue remettre le trophée de la performance à l'innovation et au web-business. Un prix qu'elle doit notamment au développement de son portail intitulé « Mafédé ». Ce dernier permet aux fédérations sportives de centraliser leur gestion sportive mais aussi financière et de communication par le biais d'internet.

Enfin, le trophée de la performance commerciale et du management a été remis à Commando CRM (photo),



spécialiste de la gestion de la relation client. Située à Lagery (Marne), la société favorise la gestion de la relation clients à portée des commerciaux sédentaires et itinérants. Commando CRM

optimise notamment la coordination des actions commerciales, de la prospection, des commandes, des correspondances, des plannings et des reportings.