FORMULAIRE DE CANDIDATURE – PARTENAIRE PROXIMUS

Chère Madame,Cher Monsieur,

Nous vous remercions de l'intérêt que vous avez manifesté pour devenir Partenaire de Proximus. Notre société s'est engagée dans la recherche de l'excellence ; trois valeurs clefs influent sur la conduite de nos affaires :

La qualité
La technique
Les personnes

Nous sommes à la recherche d'agents commerciaux agréés rencontrant nos exigences et s'engageant à fournir un service clientèle de qualité au sein d'un environnement professionnel. Dans cette optique, merci de remplir le document ci-joint afin de mieux vous connaître.

Espérant travailler avec votre société dans le cadre d'une collaboration mutuellement satisfaisante et fructueuse, nous vous prions d'agréer, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

GENERALITES :

Société : ……

Secteur d'activité/objet social : …….

Chiffre d'affaire annuel en (année-1) : …… en (année courante) : ……

Adresse (siège) : …….

…….

…….

N° d'entreprise n° : BE 0 ……

Registre des personnes morales de ……..

Compte bancaire :…….

Id Partenaire (si existant) :……

Personne de contact (nom + titre) : ……

…….

Tél.: ……..

GSM : ……..

Fax : ……..

E-mail : ……@……..

Website : www.……..

ORGANISATION

Nombre de personnes actives dans la société et fonction ?

Direction : ……

Sales : ……

Administratives/support : ……

Techniques : ……

Autres : ……

ACTIVITE

Quels sont vos fournisseurs / partenaires et votre relation (exclusive / non exclusive, durée du contrat éventuel) avec chacun d'eux ?

……

……

……

Avez-vous d'autres activités que « Telecoms » (par ex. pc-informatique, tv-hifi,…) ? Si oui, lesquelles?

……

……

……

A quelle clientèle vendez vous principalement (particuliers, indépendants et/ou professions libérales, sociétés,…) ?

……

……

……

Pouvez-vous nous fournir un fractionnement de votre chiffre d'affaires en fonction du profil de vos clients ?

- Clients particuliers :

……

- Indépendants et/ou professions libérales :

……

- Clients professionnels :

……

Comment approchez-vous vos clients particuliers et vos éventuels clients professionnels ? (vente en magasin, approche par téléphone, représentants itinérants, autres à spécifier)

……

……

……

SITUATION

Si vous disposez de plusieurs points de vente, merci de nous détailler la liste en mentionnant : adresse exacte, ID (si existant), nombre de vendeurs, superficie commerciale, locataire/propriétaire ?

……

……

……

……

……

……

……

Pouvez-vous nous donner une estimation du nombre total de clients que vous traitez en moyenne par jour par point de vente/canal de vente ?

……

……

……

……

……

……

……

Disposez-vous d'un canal de télévente ? Si oui, combien d'opérateurs constituent votre équipe de télévente?

……

Disposez-vous d'un réseau de vente par internet ? Si oui, pourriez-vous le mentionner.

……

……

Disposez-vous d'un réseau de vente directe (porte-à-porte, marché, etc …)?

……

……

PRODUITS

Au niveau « Mobile », quel est votre volume annuel d'activations par point de vente ?

- Pre-paid : ……

- Post-Paid : ……

Au niveau « Fixe », quel est votre volume annuel d'activations par point de vente ?

- Lignes téléphoniques : ……

- Connections ADSL : ……

- Proximus TV : ……

Combien d'appareils terminaux vendez-vous par an ?

- Téléphone avec/sans fil, fax, répondeurs :

……

- GSM :

……

- Proximus TV :

……

- GSM : - PC :

……

SERVICES A LA CLIENTELE

Comment le service clientèle (pre-sales, sales, after-sales) a-t-il été organisé au sein de votre société

- Pre-sales (mailing- presse régionale, prospection téléphonique, portes ouvertes …) :

……

……

- Sales : ……

……

- After-sales: ……

……

SERVICE TECHNIQUE

Disposez-vous d'un propre service technique (par ex. pour l'installation, l'entretien et la réparation d'appareillage que vous vendriez en complément aux services de Proximus, notamment Centraux téléphoniques, PC, réseaux informatiques ou TV) ?

……

……

……

PUBLICITE

De quelle manière réalisez-vous votre publicité (presse régionale, radio régionale, tv) ? Merci de joindre une copie de votre dernière brochure publicitaire au présent formulaire.

……

……

……

……

EXPERIENCE

Avez-vous de l'expérience dans la vente de produits retail? Si oui, dans quels types de produits ?

……

……

……

Quelles autres expériences pouvez-vous faire valoir dans vos activités portant sur les télécommunications/multimédia/informatique?

……

……

……

CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents et où se situent-ils ?

……

……

……

Vendez-vous des produits ou des services concurrents à ceux de Proximus? Si oui, lesquels ?

……

……

……

STRATEGIE / TIMING

Quelle est votre « vision/stratégie » de développement (géographique, sectorielle, points de vente, volumes de vente,…) pour votre société à court et moyen terme ?

TIMING	# Points de vente	LIEU
2014		
2015		
2016		

ASPECT FINANCIER

Pouvez-vous nous présenter des états financiers positifs et des références favorables, démontrant que votre société est solvable et garantissant un fonctionnement continu et professionnel ? Prière d'énumérer ci-dessous les pièces que vous joignez au présent formulaire.

……

……

……

Nous vous remercions d'avoir complété ce formulaire avec précision et sincérité. Nous examinerons votre candidature dans les meilleurs délais.

Prière de scanner et de renvoyer ce document dûment complété par mail à partner.program@proximus.com

Les données que vous nous fournissez seront traitées dans la plus stricte confidentialité. Elles nous permettront d'évaluer le plus objectivement possible votre candidature.