



SCALEPATH

ENTERPRISE SALES PERFORMANCE ROADMAP



LES CONSEILS SCALEPATH

## Passer d'un Contact à une Opportunité Exploitable

### 1 Distinguer intérêt et opportunité qualifiée

- Une opportunité existe lorsqu'un besoin est identifié, reconnu et associé à un projet potentiel.
- Cette distinction évite d'enrichir artificiellement le pipeline et permet de concentrer l'énergie sur les dossiers porteurs.
- Elle se travaille dès l'entrée du lead dans le cycle commercial.

### 2 Qualifier sur la base d'éléments mesurables

- La maturité du besoin, la capacité d'investissement, le sponsor interne et l'alignement stratégique servent de repères solides.
- Ces éléments améliorent la précision du pilotage commercial et la fiabilité du Forecast.
- Ils sont réévalués à chaque étape d'avancement du compte.

### 3 Cartographier les relais d'influence

- La décision finale est rarement portée par un seul individu.
- Comprendre l'écosystème interne accélère la progression d'un dossier et évite les cycles qui stagnent.
- Cette analyse se mène dès les premiers échanges avec le compte.

### 4 Évaluer la valeur d'un deal au-delà du chiffre

direct

- Une opportunité peut générer un revenu immédiat mais aussi ouvrir d'autres accès futurs.

Les deals qui renforcent la crédibilité ou donnent accès à un segment stratégique présent souvent plus lourd qu'ils n'en ont l'air.

Cette analyse précède toute décision de priorité.

### 5 Repérer les signaux faibles et les zones de risque

- Le manque de sponsor, l'absence d'urgence, une concurrence solidement implantée sont souvent des indicateurs décisifs.
- Les détecter tôt permet d'éviter de mobiliser des ressources sur des dossiers non viables.
- Cette vigilance se maintient tout au long du cycle de qualification.

### 6 Prioriser pour optimiser l'impact commercial

- Tous les deals ne méritent pas le même niveau d'attention ni d'effort.
- Concentrer l'énergie sur les opportunités les plus prometteuses renforce la performance globale.
- Les arbitrages se font régulièrement, sur la base de la valeur et du potentiel de concrétisation.