

# B-Cargo adapte sa structure de vente

Etre plus proche des clients: tel est le souci de B-Cargo qui a décidé d'adapter l'organisation de son service de vente. La structure en sera désormais plus plate. Chaque client aura toujours le même contact au sein de B-Cargo: le Key Account Manager spécialisé et son équipe.

## Objectif: être plus proche de ses clients

Pour une meilleure gestion commerciale, le service B-Cargo Marketing & Sales, dirigé par Myriam Lamin, est composé de quatre divisions hautement spécialisées dans un segment spécifique, chacun sous la direction du Key Account Manager. Chaque Key Account Manager est secondé par des account managers.

## Rationalisation de l'offre

Avec le screening des contrats actuellement opéré, le service Vente de



B-Cargo entend rationaliser son offre et trouver toutes les solutions pour rentabiliser les trafics et rester un acteur incontournable sur le marché des transports en général et des transports ferroviaires en particulier. Face à la concurrence, B-Cargo entend

valoriser la large gamme de services compris dans le prix (services de base qui ne sont pas toujours offerts par la concurrence), et pourra offrir des services complémentaires à la demande du client moyennant supplément de prix.

Voici la nouvelle structure:

