

COMPOSITION DE MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

DUREE : 03 Heures

Année académique : 2023-2024

FILIERE : GEC

La Société ZOUGBRAANA BEAUTY (SZB) est installée à la zone industrielle de BOUAKE. Elle commercialise des produits comme les savons de bain, les parfums et la pommade pour le corps.

PREMIERE PARTIE

Les produits de SZB sont vendus par l'intermédiaire des magasins de beauté, hypermarchés, supermarchés et petits magasins qui sont visités par les 6 vendeurs tous VRP exclusifs. Les produits sont destinés à l'ensemble des ménages ivoiriens.

Elle fournit les informations concernant les ventes de ses produits au cours de l'exercice 2023.

Produits	Coût de revient d'un carton à la SZB	Taux de marge des intermédiaires	Taux de marque des intermédiaires	Coefficient multiplicateur des intermédiaires	Prix de vente grand public TTC	Nombre de cartons vendus par la SZB
Savons de bain	2 500 F		40%		9 440 F	4500
parfums	5 500 F			1,6	17 700 F	3000
pommades	7 500 F	50%			26 550 F	2250

TRAVAIL A FAIRE 1

- 1.1 Quelle est la structure commerciale qui convient à cette force de vente ? Donnez ses avantages et ses inconvénients.
- 1.2 Quels sont les avantages du VRP exclusif par rapport au VRP multicartes pour cette entreprise ?
- 1.3 Quelles sont les conditions à remplir pour être un VRP exclusif ?
- 1.4 Déterminez le chiffre d'affaires réalisé par SZB en 2023.
- 1.5 Déterminez la marge de la SZB en 2023.

DEUXIEME PARTIE

Les conditions des vendeurs sont les suivantes :

- 5 semaines de congés payés,
- 2 semaines par an consacrées aux foires, expositions, ...
- Les vendeurs travaillent du lundi au samedi. Seule la matinée du samedi est travaillée. Ils consacrent le lundi matin à des travaux administratifs avec le directeur des ventes et une demi-heure tous les après-midis pour la rédaction des rapports de visite. La durée de travail est de 7 heures (4 h le matin et 3h l'après-midi). Les informations sur la clientèle vous sont fournies dans le tableau suivant :

Catégories de clients	Nombre	Fréquence de visite	Durée
Magasins de beauté	200	Une fois par mois pendant les trois premiers trimestres puis 2 fois par mois pendant le dernier trimestre	30 min
Hypermarchés	5	2 visites chaque 4 semaines	15 min
Supermarchés	100	1 visite chaque semaine	45 min
Petits magasins	300	1 visite par semaine pendant les deux premiers trimestres et 3 visites par mois le reste de l'année	30 min

TRAVAIL A FAIRE 2

1. Déterminez le nombre de vendeurs nécessaires.
2. Vous avez décidé de recruter de nouveaux commerciaux :
 - 2-1- *Donnez les étapes d'un recrutement.*
 - 2-2- *Citez 3 modes de recrutement*
 - 2-3- *Proposez un profil de poste et un profil de candidat dans le cadre de ce recrutement.*
 - 2-4- *Proposez un plan de formation pour ces nouveaux commerciaux.*