

N°Ref.:	(A déterminer suivant codification)
Date de création	18.07.2025
N° de version	001
Créateur	Eleonnore SAHA
Approbateur	M. SOH
Valideur	M. Giorno Roman
Nbre de pages	03

RAPPORT REUNION MANAGERIALE DU 18.07.2025

RAPPORT DE REUNION MANAGERIALE 18.07.2025

Participants :

- M. Giorno Roman (CEO)
- Eléonnore SAHA (Administration et RH)
- Aubry TCHANGANG (Resp. Technique)
- Jacques BOUNY'EKOBO (Resp. Commerciale)

Ordre du jour

- Prise de fonction et imprégnation des nouveaux responsables.

SERVICE COMMERCIAL

Cette Semaine a été celle d'observation, de prise de contact, d'évaluation des objectifs à atteindre. Entre autres et sans que la liste ne soit exhaustive voici les tâches exécutées :

- Etablissement des plans de communication (En cours) ;
- Observations générales sur l'équipe commerciale en place et évaluation des compétences à la suite des échanges avec chaque membre ;
- Objectifs mensuels de toute la team de ramener un client chaque mois au minimum ;
- Elaborer un plan de Prospection active pour ne pas laisser le dossier s'endormir ;
- Bien choisir notre cible pour la commercialisation des produits.


Concernant le projet iTravel ; avancer sur la rédaction de la stratégie commerciale mais la priorité reste les services déjà prêts afin de commencer déjà la commercialisation. Il y'a également les services de Giortech sur lesquels nous devons nous activer pour commercialiser.

Pour la semaine prochaine

- Travailler sur le pipeline concernant le reporting et le play book commerciale (processus de vente à mettre en place, avec une ligne directive)

Observations sur l'équipe des commerciaux :

- Les commerciaux n'ont pas d'objectifs clair. Nous devons pour se faire définir les objectifs de chacun des commerciaux afin de pouvoir faire des évaluations sur l'atteinte de ces objectifs ;
- Apporter de la clarté sur leur objectif commun et personnel ;
- Formation de la team commerciale : elle a besoin d'être formée pour une mise à niveau ;
- Besoin des stagiaires pour compléter l'équipe commerciale ;
- Par services, il faut minimum 2 commerciaux pour pouvoir organiser la descente sur le terrain
- Prendre 4 nouveaux stagiaires dans la prochaine vague l'expression des besoins sera transmis au service compétent, ainsi que les profils recherchés.

	N°Ref.:	(A déterminer suivant codification)
	Date de création	18.07.2025
	N° de version	001
	Créateur	Eleonore SAHA
	Approbateur	M. SOH
	Valideur	M. Giorno Roman
	Nbre de pages	03
RAPPORT REUNION MANAGERIALE DU 18.07.2025		

- Mettre la pression haute au sein de l'équipe car nous avons l'impression qu'elle est dormante ;
- Se mettre en condition pour pouvoir chaque mercredi faire une présentation.

SERVICE TECHNIQUE

Cette semaine a été une de :

- Prise de température ;
- Configuration de la machine
- Paramétrage des outils techniques pour mesurer la performance
- Transmission de liste des besoins en matériel de travail
- Prise de contact avec les autres services
- Paramétrage des CRM de Jira et Bitrix
- Mise à disposition de la Documentation aux stagiaires pour l'intégration du backend

La séance s'est terminée à 12h00'