RAPPORT DE GESTION

Rapport d'exportation hebdomadaire

Entretiens acheteurs dans deux secteurs, dossiers en attente de propositions et décisions attendues de la direction.

100	20	10	20
Dossier entreprise	**Offre en cours**	**Offre transmise**	**Résultat négatif**

Sur quoi se concentrer cette semaine ?

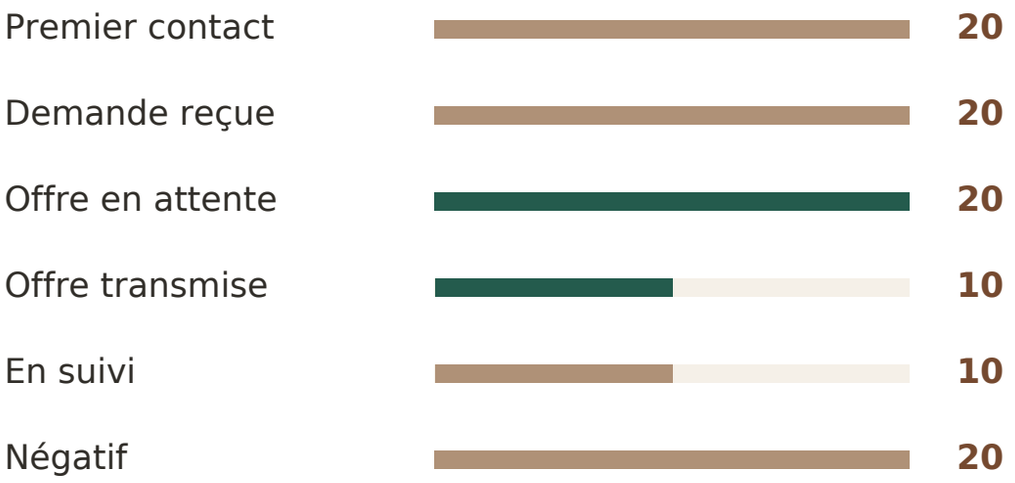
Offre prioritaire	Entreprise 002 attend une offre écrite. Les 30 tonnes lors du premier entretien et les 500 kg d'emballage demandés par l'équipe technique sont les points de départ pour la tarification.
Suivi de la décision	L’offre a été envoyée à l’entreprise 055. L’objectif du prochain contact est de connaître la date d’évaluation de l’équipe achat.
Plan des ressources	Entreprise 006 a reporté son achat. L'entreprise 004 a donné un retour négatif nécessitant la fermeture du dossier.

PORTEFEUILLE ET ACTIVITÉ

phase d'achat de 100 dossiers

La répartition à la clôture du 12 novembre et les contacts enregistrés entre le 6 et le 12 novembre sont affichés séparément.

Répartition actuelle des fichiers



Enregistrements de la semaine

28	E-mail entrant
8	E-mail sortant
45	Réunion
4	Appel téléphonique

Comment lire ?

Chaque dossier est considéré à jour. Comme plusieurs contacts peuvent être établis avec la même entreprise, les chiffres à droite indiquent le nombre d'interactions. 120 notes internes ont également été enregistrées.

OFFRE PRIORITAIRE / SECTEUR A

Entreprise 002 | Offre écrite en attente

Poudre fine série A · Pays Exemple 3 · Dossier EX-A-002

30 tonnes	500 kg	97 %	12 novembre
Première réunion de lot	**Grand sac**	**Score d’intérêt de la démo**	**Note de situation finale**

Évolution de l’entretien

5 novembre Le responsable achat a indiqué penser à 30 tonnes pour la première tranche.

6 novembre L'équipe technique a demandé un sac jumbo de 500 kg. Critères d'acceptation discutés via la fiche produit.

12 novembre L'acheteur a clarifié la quantité et demandé un prix écrit.

Exigences pour la décision

Demander au fournisseur le prix unitaire, le coût d'emballage et le délai de préparation pour expédition.

Point de livraison et besoin d'échantillon doivent être confirmés par écrit. Pas de prix unitaire validé dans le CRM.

Prochaine étape

TMT consolide les éléments de l'offre. Lorsque les conditions du fournisseur sont confirmées, une seule offre écrite est envoyée au responsable achat.

SUIVI D'OFFRE / SECTEUR B

Entreprise 055 | Offre en cours d’achat

Matériau de surface série B · Pays Exemple 1 · Offre OR-B-005-T1

45 tonnes	500 kg	85 %	9 novembre
Demande d'offre	**Emballage demandé**	**Score d’intérêt de la démo**	**Transmission de l'offre**

Évolution de l’entretien

7 novembre Échantillon et document d’analyse requis pour l’évaluation en laboratoire.

8 novembre Pour 45 tonnes, prix unitaire, délai de livraison et conditions de paiement demandés.

9 novembre Réception de l'offre confirmée. Dossier en évaluation achat.

Exigences pour la décision

Avant une nouvelle étude de tarif, il faut clarifier sur quel poste l’acheteur attend des précisions.

Demande d’échantillon et document d’analyse enregistrée. L’envoi ou confirmation technique doit être demandé séparément.

Prochaine étape

Date d’évaluation par l’équipe achat et questions ouvertes de l’équipe technique doivent être demandées. Mettez à jour l’étape à réception de la confirmation de commande.

REPORT / SECTEUR A

Entreprise 006 | Période d’achat reportée

Matière première série A · Pays Exemple 2 · Offre EX-A-006-T1

50 tonnes	1 tonne	51 %	En suivi
Quantité discutée	**Grand sac**	**Score d’intérêt de la démo**	**Phase actuelle**

Évolution de l’entretien

9 novembre Offre écrite reçue par l’équipe achat.

10 novembre Le comité a demandé que le coût alternatif d’emballage soit présenté séparément.

12 novembre Entretien reporté à la prochaine période d’achat.

Exigences pour la décision

Conserver la différence d’emballage comme poste séparé évite de recalculer le même compte lors de la réunion suivante.

Aucune date d’achat nouvelle enregistrée, il ne faut pas prévoir de commande à court terme pour ce dossier.

Prochaine étape

Demandez la prochaine période d’achat et fixez une date de suivi. Ne proposez le prix révisé qu’après confirmation de la quantité et des conditions commerciales.

DÉVELOPPEMENT DE DEMANDE

Deux demandes techniques, deux produits distincts

Les sociétés n°001 et 051 ont demandé des informations similaires. Les documents produits à envoyer appartiennent à deux secteurs différents.

Entreprise 001

Granulé série A

Lors de la réunion du 5 novembre, 25 tonnes pour la première tranche ont été évoquées. Point de livraison et préférence d’emballage interrogés.

Informations techniques et conditions d’approvisionnement demandées le 12 novembre. Un feuillet produit et un délai de préparation fournisseur doivent être ajoutés au dossier EX-A-001.

Entreprise 051

Granulé série B

Lors de la réunion du 5 novembre, 25 tonnes pour la première tranche ont été évoquées. Point de livraison et préférence d’emballage interrogés.

Informations techniques et conditions d’approvisionnement demandées le 12 novembre. Un feuillet produit et un délai de préparation fournisseur doivent être ajoutés au dossier EX-B-001.

Portée de la réponse
Le score d'intérêt pour la démo est de 73 % dans les deux entreprises. Après envoi des informations techniques, il faut vérifier si la quantité et l'emballage sont toujours valides.

RETURNS NÉGATIFS

Entreprise 004 | Entretien clôturé

Granulé série A · Une société ayant demandé un prix auparavant, raison de clôture et impact sur le portefeuille.

40 tonnes	25 kg	8 %	Négatif
Demande de prix antérieure	**Sac discuté**	**Dernier score d’intérêt**	**état au 12 novembre**

7–8 novembre	Échantillon et document d’analyse demandés pour le laboratoire. Ensuite, prix unitaire, délai de livraison et conditions de paiement pour 40 tonnes demandés.
12 novembre	L’entreprise a indiqué qu'elle n’évaluera aucun nouveau fournisseur cette période. La situation actuelle remplace la demande précédente de prix.
Décision de la direction	Gardez le fichier fermé. N’ajoutez pas l’ancienne demande au volume d’affaires en cours ; si une nouvelle demande arrive, rouvrez la discussion à cette date.

Position dans le portefeuille

10 dossiers négatifs dans chacun des deux secteurs. Il ne faut pas supposer que tous les dossiers négatifs ont été clos pour la même raison.

ORDRE DE SUIVI POUR LA DIRECTION

Plan de travail de la semaine prochaine

L’ordre proposé est basé sur la dernière demande écrite de l’acheteur et les informations attendues du fournisseur.

1 / Société 002	Le fournisseur doit confirmer le prix et le délai de livraison. TMT transmet l'offre basée sur 30 tonnes et 500 kg d'emballage à l'équipe achats.
2 / Société 055	TMT demande la date d'examen de l'offre. Les points en suspens concernant l'échantillon de laboratoire ou le document d'analyse doivent être clarifiés.
3 / Sociétés 001 et 051	Fiches techniques envoyées séparément. Réponses sur quantité, emballage et lieu de livraison à enregistrer dans la fiche société.
4 / Sociétés 006 et 004	Confirmer la prochaine période d'achat pour 006. Le dossier 004 doit rester fermé ; attendre un nouveau signal d'achat.

Ressources et portée

Le rapport est préparé à partir des fiches entreprises du CRM démo fictif et des notes d’entretien datées. Les scores d’intérêt sont exemplaires ; ce n’est ni un engagement d’achat ni une prévision de vente.