

ÉTUDE DE CAS

1-800-GOT-JUNK?

1-800-GOT-JUNK?
LEADER EN COLLECTE ET RECYCLAGE D'OBJETS DIVERS



LE CLIENT

1-800-GOT-JUNK? est la plus grande entreprise de collecte et de recyclage d'objets divers au monde, générant un chiffre d'affaires annuel de 500 millions de dollars. Basée à Vancouver, cette multinationale est en opération depuis plus de 18 ans et offre ses services dans plus de 300 villes réparties dans trois pays. Nous les accompagnons dans leurs efforts sur le marché québécois.

LEUR DÉFI

Renforcer leur présence sur les marchés locaux de Québec et Lévis en bénéficiant d'un accompagnement stratégique pour le développement d'affaires adapté aux particularités du marché québécois.

OBJECTIFS

- ✓ **AUGMENTER LE REVENU DES VENTES COMMERCIALES**
- ✓ **DÉVELOPPER DES STRATÉGIES LOCALES EFFICACES**
- ✓ **DÉVELOPPER LEUR PORTEFEUILLE DE CLIENTS COMMERCIAUX TOUT EN AUGMENTANT LES REVENUS DE VENTES LOCALES**

APPROCHE ADOPTÉE

- Analyse approfondie du marché local
- Développement de relations stratégiques
- Stratégie de vente ciblée
- Optimisation logistique des opérations liées aux contrats commerciaux

RÉSULTATS OBTENUS

Augmentation des revenus :

Croissance annuelle des revenus des ventes commerciales de 20% pendant plus de 4 ans

Nouveau record de l'entreprise :

Acquisition et gestion du plus gros contrat local de l'histoire de 1-800-GOT-JUNK? d'une valeur de 130 000 \$ CA.

Reconnaissance individuelle :

Distinction en tant que Top Sales Person, reflétant les performances exceptionnelles de Marie-Maude Groulx dans le département des ventes locales.