

01 · LE CONSTAT

La prospection B2B a changé. Votre méthode a-t-elle suivi ?

Le marché B2B traverse une mutation silencieuse. Les volumes d'approche explosent, les taux de réponse s'effondrent, les décideurs filtrent. Dans ce contexte, la performance commerciale ne se mesure plus au **nombre de contacts générés**, mais à la **précision avec laquelle les bons interlocuteurs sont identifiés, qualifiés et engagés**.

23%

des commerciaux B2B atteignent leurs objectifs annuels de prospection.

SALESFORCE ·
STATE OF SALES

28^h

consacrées chaque semaine à la recherche manuelle de prospects, en moyenne.

HUBSPOT RESEARCH

×6

le taux de conversion d'une prospection ciblée vs une prospection volumique.

LINKEDIN SALES
SOLUTIONS

78%

des décideurs déclarent ignorer les sollicitations non personnalisées et hors-sujet.

MCKINSEY B2B
PULSE

02 · LES ANGLES MORTS

Ce que la plupart des entreprises ne voient plus.

Six dérives observables, transversales à la majorité des PME B2B et bureaux d'études techniques. Aucune n'est anodine ; cumulées, elles érodent durablement la performance commerciale.

- I. Une prospection qui repose sur **l'intuition plutôt que sur la donnée**, sans cartographie réelle du marché adressable.
- II. Des heures perdues à **contacter les mauvais interlocuteurs**, opérationnels, profils non décisionnels, fonctions périphériques.
- III. Des fichiers prospects **vieillissants, dupliqués, non qualifiés**, alimentés sans logique de scoring.
- IV. Un usage de LinkedIn Sales Navigator **sous-exploité à moins de 20 %** de ses capacités réelles.
- V. Aucun **processus structuré** entre la veille marché, la qualification, et l'entrée en relation commerciale.
- VI. Une dépendance à des outils **généralistes** là où la précision verticale ferait la différence.

« La performance B2B ne dépend plus du volume de prospection.
Elle dépend de la précision du ciblage. »



03 · NOTRE APPROCHE

Un partenaire *business development*, pas une agence.

Andrade Business Development intervient en amont de l'action commerciale : là où se joue la véritable performance B2B. Notre rôle est d'apporter aux dirigeants et responsables commerciaux **la précision, la méthode et les outils** qui transforment une prospection diffuse en une démarche stratégique mesurable.

Pilier I

Identifier

Cartographier les décideurs réels, hiérarchiser les comptes cibles, structurer un marché adressable lisible et exploitable.

Pilier II

Qualifier

Croiser les sources, vérifier les fonctions, scorer la valeur potentielle de chaque contact selon des critères business définis.

Pilier III

Transmettre

Outiller vos équipes, former à l'usage stratégique de LinkedIn Sales Navigator, ancrer une méthodologie reproductible en interne.

MÉTHODOLOGIE · 4 ÉTAPES STRUCTURÉES

01

Cadrage stratégique

Définition de l'ICP, des verticales cibles, des fonctions décisionnaires et des critères de qualification.

02

Recherche avancée

Exploitation poussée de Sales Navigator, recoupement de sources, requêtes booléennes structurées.

03

Qualification

Validation des fonctions, vérification des emails professionnels, scoring et priorisation des comptes.

04

Livraison

Remise d'un fichier prospects structuré, exploitable immédiatement par vos équipes commerciales.

04 · SERVICES

SERVICE · 01

Recherche de contacts B2B qualifiés

- Identification des décideurs par fonction et seniorité
- Recherche LinkedIn et croisement multi-sources
- Cartographie sectorielle ou territoriale
- Fichiers prospects structurés, prêts à l'emploi
- Données de contact professionnelles vérifiées
- Scoring de potentiel et qualification fonctionnelle

SERVICE · 02

Formation LinkedIn Sales Navigator

- Prise en main stratégique et avancée de l'outil
- Maîtrise des filtres booléens et recherches complexes
- Construction de listes dynamiques par segment
- Optimisation du ciblage par persona et signaux
- Méthodologie de prospection reproductible en interne
- Mise en place d'une routine commerciale mesurable

CE QUI NOUS DISTINGUE

Ni agence marketing, ni outil automatisé. Un partenaire de développement commercial : livrables précis, méthodes traçables, engagement fondé sur la qualité de chaque contact transmis. Jamais sur le volume.

05 · LE LIVRABLE

Ce que vous recevez. Pas ce qu'on vous promet.

Un livrable Andrade Business Development est un document de travail directement exploitable par vos équipes commerciales. Chaque ligne est qualifiée, sourcée et hiérarchisée. Sans donnée approximative ni contact non validé.

XLSX · FICHER_PROSPECTS_INDUSTRIE_AERONAUTIQUE_T2.xlsx 142 LIGNES · QUALIFIÉ · SOURCÉ

DÉCIDEUR · FONCTION	SOCIÉTÉ	COORDONNÉES PROFESSIONNELLES	RÉGION	QUALIF.
Pauline Lefebvre Directrice des Achats SENIOR	Aéro-Composite SAS Aéronautique 240 collaborateurs	E · p.lefebvre@aero-c****e.com T · +33 6 ** ** 23 47 in · linkedin.com/in/paulinelef**	Occitanie	94/100 A+
Christophe Marchand Responsable Innovation CONFIRMÉ	Technalys Industries Mécanique de précision 180 collaborateurs	E · c.marchand@technal***.fr T · +33 3 ** ** 41 82 in · linkedin.com/in/cmarch***	Grand Est	89/100 A
Philippe Vasseur Directeur Général EXECUTIVE	Méca-Précision Sous-traitance industrielle 62 collaborateurs	E · p.vasseur@meca-pre***.com T · +33 4 ** ** 17 05 in · linkedin.com/in/pvasse***	Auvergne-RA	87/100 A
Hélène Rousseau Directrice Industrielle SENIOR	Forge & Usinage Pro Métallurgie · Forge 310 collaborateurs	E · h.rousseau@forge-us***.fr T · +33 3 ** ** 96 28 in · linkedin.com/in/h-rouss**	Bourgogne-FC	91/100 A
Julien Mercier Responsable Développement CONFIRMÉ	Polytech Solutions Plasturgie technique 140 collaborateurs	E · j.mercier@polytec***.com T · +33 2 ** ** 64 13 in · linkedin.com/in/jmerci***	Pays de la Loire	85/100 B+

Extrait représentatif. Les coordonnées affichées sont volontairement partiellement masquées : les données réelles sont communiquées exclusivement au client commanditaire.

10⁺

CHAMPS QUALIFIÉS

Décideur, fonction, séniorité, société, secteur, effectif, coordonnées, région.

Contrôle manuel

QUALIFICATION & COHÉRENCE

Chaque ligne fait l'objet d'une vérification de cohérence et d'une validation humaine.

A → B+

SCORING SYSTÉMATIQUE

Hiérarchisation des contacts selon des critères business définis avec le client.

Sur mesure

DÉLAIS & PÉRIMÈTRE

Cadrage et calendrier adaptés à la nature et à l'ampleur de chaque mission.

CONFIDENTIALITÉ

Chaque mission est conduite avec un haut niveau de discrétion professionnelle. La collecte, le traitement et la transmission des données font l'objet d'une attention particulière, dans le respect des intérêts du client commanditaire.

06 · ÉCHANGEONS

Quinze minutes pour *évaluer* votre ciblage actuel.

Un échange court, structuré et sans engagement. Nous évaluons ensemble votre dispositif actuel et déterminons si une collaboration aurait du sens.

CONTACT DIRECT

Andrade Business Development

T +33 6 03 70 80 54

E contact@andrade-bd.com

W www.andrade-bd.com