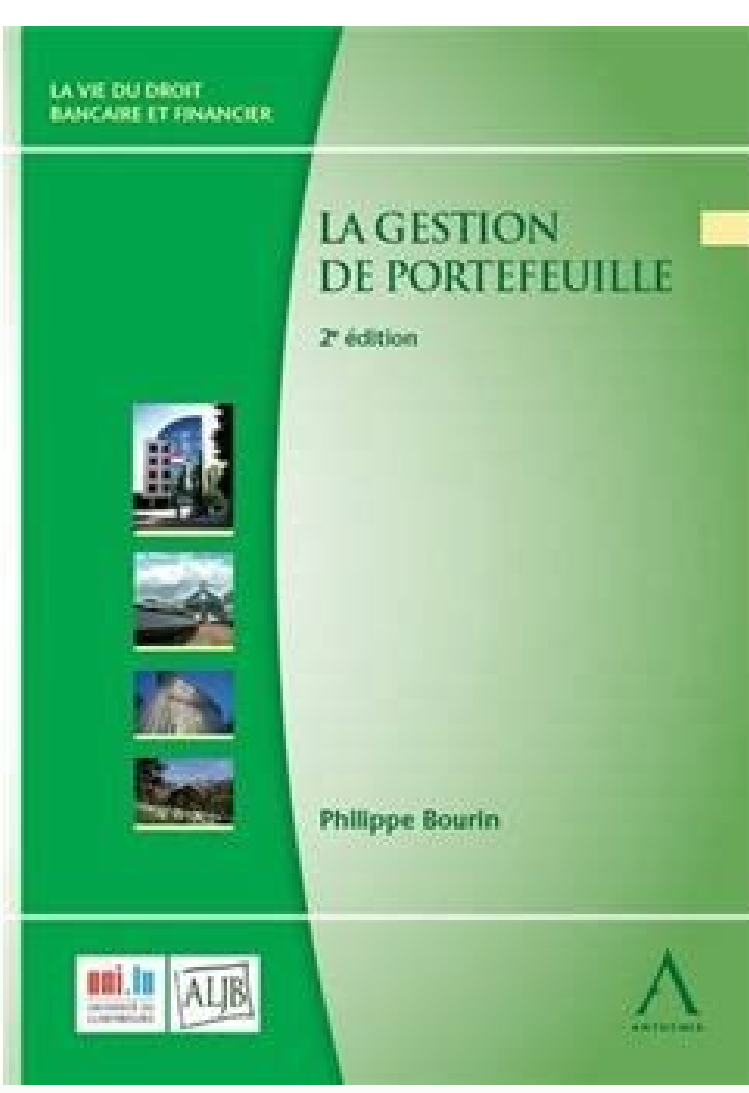




I'm not robot



Continue



Le développement d'un portefeuille client est l'ensemble des actions entreprises par un commercial pour trouver de nouveaux clients ou augmenter le chiffre d'affaires réalisé avec les clients actuels. L'analyse d'un portefeuille client est le processus qui vise à évaluer la valeur commerciale des clients en vue de mettre en place des actions adéquates pour booster les résultats commerciaux de l'entreprise

