

“ Optimisez votre développement commercial, auprès de chargeurs à la recherche de prestations Transport & logistique ”

TRANSPORTS - Lot complet, demi lot, groupage, distribution, messagerie, express, ...
PRESTATIONS LOGISTIQUES - Plate-Forme, entreposage, préparation de commande, gestion de stock, ...

1/ Qu'est ce que DCI ?

DCI (Direct Contact Industrie) est un réseau crée en 1996 et qui regroupe plus de 3 000 donneurs d'ordre de l'industrie Française.

Les 15 Chefs de Marché du réseau DCI les prospectent régulièrement pour connaître leurs investissements et leurs recherches de fournisseurs pour la réalisation de pièces et d'équipements à façon.

Plus de 1500 problématiques de transport et de logistique (appels d'offres) sont ainsi traitées chaque année et exploitées par les 80 prestataires de transport et de logistique.

“L'intermédiation DCI est une offre clé en main qui vous permet, tout au long de l'année, d'être mis en relation avec des donneurs d'ordre au moment où ils sont à la recherche d'un sous-traitant”.

2/ A qui s'adresse DCI ?

Le réseau DCI s'adresse aux PMI désireuses d'augmenter leurs volumes de contacts, uniquement auprès de sociétés en phase de consultation, et ainsi favoriser leur développement commercial.

Ces chargeurs souhaitent souvent des contacts avec des PMI qui ont des compétences dans les secteurs suivants :

- Transport en groupage
- Transport en lots complets et demi lots
- Messageries et messageries express
- Distribution
- Transport citerne
- Transport de matière dangereuse
- Transport de produits en vrac, avec ou sans benne
- Transport exceptionnel
- Transport en température dirigée
- Logistique

Logistique amont, logistique aval, gestion de stock, préparation de commande, logistique de textile, logistique de santé, Externalisation de la logistique total ou partiel ...

Que se soit sur le réseau national ou international, et qui interviennent dans les filières suivantes :

- ▶ Agroalimentaire (avec et sans Température dirigée. Distributeurs ou fabricants...)
- ▶ Distribution & Magasin
- ▶ Spécialisé (enseignes, GMS, concessionnaires ...)
- ▶ Automobile (fournisseur de 1^{er} et 2nd rang ...)
- ▶ Aéronautique (fournisseur de 1^{er} et 2nd rang ...)
- ▶ Et beaucoup d'autres secteurs tel que la chimie avec les produit dangereux etc ...
- ▶ Industries (sous-traitance industrielles...)
- ▶ Santé (laboratoire, pharmacie, médicale, cosmétique ...)
- ▶ Loisir (bricolage, jardinage, textile prêt à porter...)
- ▶ Décoration (meublier, Peinture, Accessoire ...)
- ▶ Electroménager, industries diverses... (brun, Blanc, Hifi, ...)

“L'intermédiation DCI est une offre pour des Sociétés, souvent des PMI, qui n'ont pas suffisamment de temps, ou l'organisation nécessaire, à consacrer dans le développement commercial”

3/ Comment fonctionne le réseau DCI ?

Vous adhérez au réseau DCI pour une période de 12 mois (de date à date).

Un login et un mot de passe vous sont transmis pour avoir accès aux appels d'offre sur le site fédérateur www.123industries.com et aux coordonnées de leurs émetteurs.

Les émetteurs des appels d'offre que vous avez sélectionnés en fonction de leur problématique, car vous avez une réponse adaptée à leur apporter (c'est à dire en respectant les éléments clés de leur demande, par exemple la localisation géographique...), reçoivent un descriptif de votre entreprise et vos coordonnées.

Vous avez ainsi l'opportunité de rentrer en contact direct avec un donneur d'ordre qui attend que vous précisiez votre offre.

Ces opérations de consultation et de sélection d'appels d'offre ne vous prennent que quelques minutes par semaine et peuvent ainsi totalement s'intégrer dans votre emploi du temps.

“L'intermédiation DCI est un outil régulateur selon votre charge de travail. Vous l'utilisez régulièrement pendant 12 mois ou plus ponctuellement comme "soutien" pendant les périodes moins favorables pour l'industrie”

4/ Quelles sont les garanties DCI ?

Le suivi de nos clients est au cœur de nos préoccupations. Il ne s'agit pas seulement de vous dire qui "achète" mais de vous mettre dans les meilleures dispositions possibles pour entamer des négociations. Notre métier est basé sur le contacts humains, Internet n'est qu'un soutien à la mise en relation avec nos chargeurs.

- Dès votre adhésion au réseau DCI vous recevez un mode d'emploi très concret qui vous permettra d'optimiser l'utilisation du service ;
- Les appels d'offre sont mis à jour quotidiennement sur le site www.123industries.com ;
- Nous recevons des "BAT" (bons à tirer) d'émetteurs d'appels d'offre afin de valider leur engagement et le sérieux de leur demande ;
- Un "reporting" (questionnaire synthèse) vous est transmis régulièrement pour connaître l'avancée de vos contacts et vous aider le cas échéant ;
- Une cellule "Relation Client" (différente du Chef de Marché qui s'occupe de votre entreprise) fait le point mensuellement avec vous ou avec l'utilisateur du service pour optimiser votre adhésion.

“L'intermédiation DCI vous permet de sous-traiter toute ou partie de votre prospection commerciale à une équipe dont c'est le métier, qui va comprendre votre environnement technique et qui souhaitera vous fidéliser”