

Recruter un agent à l'international

Difficile et parfois décevant, trouver un agent à l'étranger ne suffit pas : il faut trouver le bon agent, spécialisé dans le pays ciblé, qui en connaît les habitudes parfaitement et travaille avec les bonnes boutiques. L'agent en plus qui déploiera l'énergie et l'enthousiasme nécessaires pour vendre votre marque sans privilégier les marques connues qu'il représente également et qu'il vend bien plus facilement...

Les lieux idéaux pour les repérer sont les salons.

Des organismes comme Ubifrance proposent également des listes (payantes) d'agents qualifiés à l'étranger.

Autre canal efficace : vos fournisseurs qui connaissent les agents commerciaux et pourront vous conseiller/

Le conseil du Pass : N'hésitez pas, une fois que vous avez présélectionné un ou plusieurs agents, à vous renseigner sur son activité (notamment les autres marques qu'il représente), son ancienneté et son expérience.