



Mercuri International

# Étude de cas BabyBjörn

# Le Key Account Management et la Vente Basée sur la Valeur : les clés du succès mondial de BabyBjörn

Dans le monde des affaires mondialisé et en constante évolution, adopter une stratégie tournée vers l'avenir est plus essentiel que jamais. BabyBjörn l'a bien compris et a entamé un voyage ambitieux en 2023. L'entreprise a réuni ses meilleurs leaders commerciaux du monde entier pour renforcer leur expertise en planification client et en stratégies de vente intelligentes.

Présente en Asie, en Europe et en Amérique du Nord, BabyBjörn faisait face à un défi de taille. Mais elle avait une vision claire : doter ses leaders des connaissances nécessaires pour évoluer avec succès dans un environnement commercial complexe. En collaboration avec Mercuri International, elle a développé une formation commerciale mondiale axée sur le Key Account Management et la Vente Basée sur la Valeur (Value Based Selling). Ce programme reposait sur une méthodologie hybride, combinant des modules digitaux avec des sessions de formation virtuelles et en présentiel.

## Le défi

En 2022, BabyBjörn a lancé un programme de développement ambitieux pour ses meilleurs managers commerciaux en EMEA, au Japon, en Corée, en Asie du Sud-Est, en Chine et en Amérique du Nord.

L'objectif était clair : renforcer les compétences des managers en planification stratégique des clients et les inspirer à concevoir des solutions commerciales innovantes et à forte valeur ajoutée.

Ces leaders devaient également améliorer leur capacité à renégocier des accords dans un environnement mondial en constante évolution.



# BabyBjörn

# BabyBjörn et Mercuri

## Notre solution

En collaboration avec Martin Eisele, Directeur des Ventes Globales de BabyBjörn, nous avons mis en place un programme de Key Account Management basé sur un apprentissage hybride, combinant formation digitale, sessions en présentiel et cours virtuels.

- Les participants ont pu explorer les théories et concepts en amont.
- Un échange d'expériences enrichissant et un excellent travail d'équipe dans des situations professionnelles réelles.
- Un développement durable des compétences des participants grâce aux Sales Labs.

## Notre résultat

- Amélioration des connaissances en planification stratégique des clients dans les domaines d'activité des participants.
- Renforcement de la capacité à concevoir des solutions commerciales basées sur la valeur.
- Développement de l'esprit d'équipe et amélioration de la coopération au sein des équipes commerciales.

”

"La collaboration avec Mercuri International, initiée en 2023, nous a aidés à développer et à harmoniser notre manière de travailler en tant que marque sur le marché mondial. Elle nous a également fourni les outils et les connaissances nécessaires pour apporter une valeur accrue à nos partenaires et consommateurs à l'international."

**Martin Eisele**  
Directeur des Ventes, BabyBjörn



**MERCURI**  
international

Mercuri International

Grow your people  
Grow your business