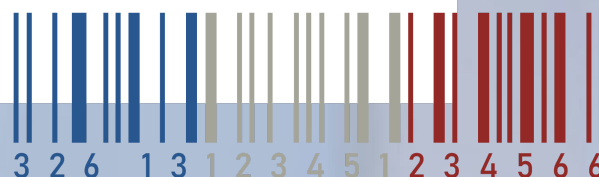


**LE CLUB DU PRICING  
FRANÇAIS**



# **Les "Revenue Operations" et le pricing : comment faire décoller vos ventes ?**

**CONFÉRENCE DIGITALE ET  
DÉGUSTATION DE VINS EN LIGNE**

**26 NOVEMBRE 2020**

**16H30 - 19H00**

# Notre raison d'être

LE CLUB DU PRICING  
FRANÇAIS



## LES MISSIONS DU CLUB

Le Club du Pricing français est le premier espace de la communauté pricing en langue française, avec pour missions :



1. Nous rencontrer lors d'événements courts et conviviaux



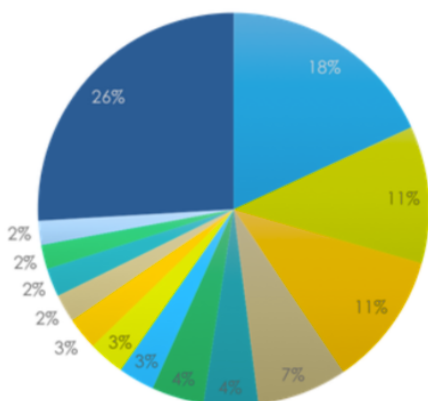
2. Apprendre de nouvelles pratiques grâce à l'expérience de nos pairs



3. Accélérer les recrutements et avoir accès à de nouvelles opportunités de carrière

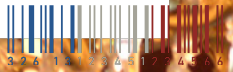
## UN RESEAU UNIQUE

Plus de 2 000 professionnels du pricing représentant tous les secteurs économiques en France



# Le programme

LE CLUB DU PRICING  
FRANÇAIS



## DU PRICING ET DU VIN... EN RESTANT CHEZ VOUS

16h30

### MA TRANSFORMATION DES VENTES : VERS LES REVENUE OPERATIONS ET LES MODELES DE PRICING AVANCES

- Gestion de Produits et Connaissance Clients : le bon produit pour la bonne cible et au bon prix !
- Construire les fondations des Revenue Operations : succès et échecs
- Stratégie Prix : comment ajouter de la complexité au fil du temps

**Richard Hanbury**  
Directeur Pricing &  
Packaging Groupe



17h00

### TABLES RONDES ET RETOURS D'EXPERIENCES

- Le pricing, le marketing et les ventes : comment travaillez-vous en transversalité ?
- Stratégie Prix et Stratégie Commerciale comment sont-elles imbriquées ?
- Quels sont vos process et outils pour fluidifier les ventes à toutes les étapes du cycle de vente ?

4 tables rondes digitales en parallèle, animées par des experts pricing

17h45

### DEFINIR LES REVENUE OPERATIONS ET LE ROLE DU PRICING

- Revenue Operations : qu'est-ce que c'est et comment cela m'aide à générer de la croissance
- Comment grimper plus vite sur la matrice de maturité : les enseignements du cas d'Apttus
- Le rôle du pricing dans l'organisation

**Aishling Finnegan**  
Head of Digital Transformation



conga

18h15

### DEGUSTATION DE VIN GUIDEE

Vous recevrez par la poste un coffret de dégustation de vins mystères (dégustation à l'aveugle) quelques jours avant l'événement. Vous serez invités à déguster en visio avec nous, en suivant les instructions de notre œnologue et en partageant vos impressions !

**Anne-Cécile Marie**  
Oenologue

19h00

Clôture



# Les intervenants

## RICHARD HANBURY

Véritable expert pricing, Robert a travaillé autour des modèles de pricing, des process et des systèmes tout au long de sa carrière. Il a essentiellement travaillé à l'international dans des sociétés de toutes tailles (Sydney, Vienne, Paris, Francfort, Londres Atlanta, Minneapolis...), avec un parcours construit à la fois auprès d'institutions financières et d'éditeurs de logiciels. Plus récemment, Robert a dirigé la transformation commerciale de SimCorp, pour passer d'un modèle de logiciels traditionnels à un modèle basé sur les services. Son travail s'articule donc sur l'accompagnement des clients actuels et l'acquisition de nouveaux clients, dans un environnement proposant une gamme services et des programmes d'accélération de la valeur. Robert est diplômé de l'University College London, de l'Université de Cambridge et d'HEC Paris.



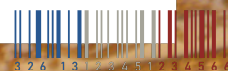
## AISHLING FINNEGAN

Le parcours d'Ash est centré sur la transformation des ventes et du marketing en utilisant le catalyseur de la digitalisation. Avec plus de 20 ans d'expérience dans l'espace numérique, Ash travaille aujourd'hui avec ses clients et partenaires sur leurs programmes de transformation digitale mais également avec les équipes de vente et de marketing de Conga pour d'une part positionner la Suite Conga et d'autre part, identifier où et comment elle peut améliorer l'utilisation de sa propre technologie dans à travers les processus opérationnels de Conga. La passion d'Ash est de prendre en compte les problèmes du monde réel et d'y appliquer des solutions techniques en identifiant puis en supprimant les obstacles opérationnels, en aidant à la croissance de l'entreprise et en augmentant la rentabilité.

  
conga

# Les infos pratiques

LE CLUB DU PRICING  
FRANÇAIS



## VOUS INSCRIRE

Inscriptions obligatoires sur notre site:  
[www.Club-Pricing-France.com](http://www.Club-Pricing-France.com)

### Événement limité à 30 participants

Nous sommes ravis de reconduire avec vous ce format innovant : ni un webinaire, ni une rencontre physique mais une conférence digitale en petit comité, à laquelle vous participerez avec votre webcam.

## NOUS CONTACTER

### Malik Rajan

Fondateur

07.83.77.44.36

[malik.rajan@club-pricing-france.com](mailto:malik.rajan@club-pricing-france.com)

### Claire de Bot

Chargée d'événementiel

[claire.debot@club-pricing-france.com](mailto:claire.debot@club-pricing-france.com)





## CHARTRE DU CLUB

Conformément aux directives de l'Autorité de la Concurrence, en rejoignant cet espace, vous vous engagez ne pas partager d'informations sensibles: aucun échange de données ou méthodologies de pricing entre concurrents ne sera pourra être établi sur cette plateforme, aucun accord entre concurrents qui sort ou pourrait sortir du cadre légal ne pourra être conclu via cette plateforme.

En outre, vous avez l'obligation de reporter à l'administrateur toute pratique observée sur cette plateforme qui sortirait du cadre légal.

Avec nos remerciements à



LE CLUB DU PRICING  
FRANÇAIS

