

Les rendez-vous d'affaires de EUROPEAN DEFENCE MEETINGS : outil au service de la performance et de la compétitivité des entreprises

Retour sur investissement, gain de temps, entretiens motivés et qualifiés, logistique de participation allégée... : c'est ce que propose EDM, European Defence Meetings les 23 et 24 novembre à Bordeaux, aux preneurs d'ordres (sous-traitants des activités de défense terrestre – aéronautique - navale) et aux donneurs d'ordres industriels. Pour permettre à tous les acteurs de la filière Défense de développer leur réseau, découvrir des technologies émergentes et des savoir-faire innovants et favoriser le dialogue entre fournisseurs et donneurs d'ordres, EDM s'appuie sur l'expertise reconnue de professionnels leaders, abe pour la convention d'affaires et le COGES pour le secteur Défense et Sécurité. Les entreprises témoignent...

Les rendez-vous d'affaires pré-qualifiés : un outil performant de business

Grâce à l'identification en amont des compétences et des besoins des participants, via une plateforme interactive, chacun sélectionne les sociétés qu'il veut rencontrer. La validation croisée des demandes de rendez-vous entre industriels et sous-traitants permet un contact rapide, efficace et direct. Le concept éprouvé et efficient des rendez-vous d'affaires, appliqué pour la première fois au domaine Défense tri-services « terrestre - aéronautique - navale », promet aux industriels de générer du business sans perte de temps et s'assurer de rencontrer les bons interlocuteurs.

« *Un excellent outil de développement commercial* » : Eric DUEZ, Directeur des Relations Extérieures, Groupe Slicom reconnaît « une grande qualité de l'organisation et l'efficacité des contacts noués. C'est un moyen de resserrer les liens avec des clients actuels, de rencontrer des clients potentiels français et étrangers et obtenir sur place des consultations. Le retour sur investissement est là ! »

Les experts des Business Meetings au service de EDM

Les trois plus importants salons professionnels internationaux de l'industrie de défense - le Paris Air Show, Eurosatory et Euronaval - font déjà appel à abe (advanced business events), expert et leader international du domaine pour leur rendez-vous d'affaires. C'est pourquoi EDM lui confie aussi son volet Business Meetings. Organisateur d'Eurosatory, le COGES (commissariat général des expositions et salons du GICAT, Groupement des Industries Françaises de Défense Terrestre) est partenaire d'EDM et mobilise des interlocuteurs nationaux et internationaux de premier plan tels que Thales, Safran Group, Kongsberg, Renault Trucks, Panhard, etc., présents sur EDM en novembre prochain.

Raymond SCODELLARO, Materials, Mechanical & International Sourcing - Purchasing Manager chez SAFRAN : « Pour un groupe comme Safran, participer à de tels événements, c'est l'occasion de rencontrer l'ensemble des acteurs de la supply chain internationale dans un temps et des coûts limités. En outre, la très bonne organisation des rencontres BtoB donne la possibilité d'identifier un grand nombre de prospects ».

EDM, voulu en alternance avec Eurosatory (juin 2012), propose aux filières de la défense un outil performant de "business development".

Organisation : Congrès & Expositions de Bordeaux
Prospection, commercialisation : abe

Contacts Presse

Territoires & Co - Odile Lemoine (+33) 5 56 00 89 50 (+33)6 18 37 06 12 olemoine@territoires-co.com

Congrès & Expositions de Bordeaux - Marie-Sol Fournier (+33) 5 56 11 99 32 presse@bordeaux-expo.com