

## FLASH PRESSE

### Les conseillers RIVALIS rencontrent leurs futurs apporteurs d'affaires

Le 9 novembre, les conseillers Rivalis d'Ile-de-France organisent une réunion à la Brasserie Flo de Paris pour rencontrer de futurs apporteurs d'affaires.

#### >> Le contrat d'apporteurs d'affaires

En mai 2010, Rivalis lance un nouveau statut : celui d'apporteur d'affaire. Sa mission est de soutenir le Conseiller Rivalis dans sa prospection afin d'élargir son portefeuille client. Cet indépendant se voit proposer le pack Conseiller commercial comprenant l'autorisation de promouvoir le produit Rivalis et un contrat tri-partite entre l'apporteur d'affaires, le conseiller Rivalis et la tête du réseau Rivalis. Chaque Conseiller Rivalis peut ainsi recruter son ou ses apporteurs d'affaires avec l'accord du siège.

#### >> Une initiative des Conseillers Rivalis

Dans le cadre de ce nouveau statut, les Conseillers Rivalis ont proposé l'organisation d'une réunion : « *Les conseillers Rivalis de Paris avaient pour mission de trouver les profils correspondants au métier* », explique Arnaud Bettex, Directeur Commercial du Groupe Rivalis.

Cette réunion a pour but d'allier gain de temps et interactivité : « *Les Conseillers Rivalis souhaite faire de cette réunion un moment convivial et informatif* », déclare Arnaud Bettex.

#### >> Un moment d'échange

Durant cette rencontre, les candidats pourront découvrir le Groupe Rivalis, son activité et son fonctionnement. D'autre part, leur futur contrat d'apporteur d'affaires leur sera expliqué : « *Ces personnes viendront découvrir l'activité du Groupe et ce qu'elles peuvent apporter en terme de prospects potentiels aux Conseillers de notre réseau sur la région Ile-de-France* », ajoute Arnaud Bettex.

Après cette présentation, un cocktail est prévu pour permettre au Conseiller Rivalis d'échanger directement avec leur futur partenaire.

#### **A propos de Rivalis :**

*Fondé en 1993 par Henri, Lionel et Damien Valdan, une famille d'entrepreneurs alsaciens passionnés, Rivalis a pour vocation de conseiller, accompagner et guider les dirigeants des TPE (0 à 19 salariés) dans le pilotage de leurs entreprises, au travers d'une formule unique. Cette méthode est totalement adaptée aux besoins des petites structures : la combinaison d'un progiciel et du suivi mensuel de l'entreprise. En effet, Rivalis propose aux sociétés un progiciel totalement inédit, développé par des patrons pour des patrons, combiné à la mise à disposition de conseillers qualifiés (anciens chefs d'entreprise, cadres dirigeants). Ces derniers accompagnent les responsables dans leurs prises de décisions, leurs choix de développement et les situations à risque. L'alliance d'un homme, pilote de l'entreprise, d'un conseiller et d'un progiciel dédié, véritable GPS, fait de Rivalis une méthode totalement singulière au service des artisans, commerçants et professions libérales.*

*Développé en réseau depuis 1996, Rivalis est aujourd'hui présent sur toute la France. Implanté à Colmar, le groupe puise son énergie dans des valeurs fortes, basées sur un état d'esprit familial attaché à sa région.*

#### Contact Presse

Anais VOGEL

Tel : +33 89 41 00 52

E-mail : [anais@rivalis.fr](mailto:anais@rivalis.fr)

Visitez le site web : [www.rivalis.fr](http://www.rivalis.fr)

Visitez l'espace Twitter du groupe Rivalis : <http://twitter.com/Rivalis>

Visitez le site : [www.pilotage-entreprise.com](http://www.pilotage-entreprise.com)