

Tahar Abid est un consultant et formateur spécialisé dans la vente de solutions BtoB.

Homme de terrain depuis Décembre 2001 dans la vente de solutions, Tahar a été nommé Directeur Général d'une filiale d'un Groupe International, alors âgé à peine de 30 ans, et a réussi à multiplier par 24 son chiffre d'affaires, en la faisant passer de 250000€ à 6000000€ en 4 années à peine, avec des deals avoisinant les 1.5M€.

Lorsqu'il n'est pas en train d'accompagner ses clients entrepreneurs dans la création et le lancement d'offres, dans la mise en place de machines à prospects qui leur permettent d'avoir des prospects chauds "à la demande" et dans le perfectionnement de leurs démarches de conversion et de closing, Tahar publie régulièrement des vidéos, des livrets et des articles afin d'aider ses lecteurs dans toute la francophonie à développer leurs ventes et à mettre en place leurs systèmes marketing automatisés.

Tahar est un adepte inconditionnel des deux concepts marketing innovants "*Action Based Marketing*" et "*Education Based Marketing*" qui font une rupture totale avec le marketing "classique" basé le branding et sur les messages du genre "Regarde à quel point je suis bon", et qui consistent au contraire à attirer des prospects de manière bienveillante et authentique grâce à l'éducation et au marketing de contenu, et à ensuite convertir ces prospects en fonction de leurs actions et leurs réponses aux différents messages marketing.

Il est auteur de l'ouvrage "**Attraction BtoB**", qui aider ses lecteurs à apprendre comment attirer des prospects à la demande, et les convertir en clients, sans avoir à vendre.

Tahar peut être contacté sur son site internet **[www.taharabid.com/contact](http://www.taharabid.com/contact)**