

## CORNUT, un CRM pour épauler une forte dynamique commerciale



« La forte dynamique commerciale impulsée par Alain Cornut il y a quelques années s'est naturellement accompagnée de la mise en place d'une solution CRM en 2015 »

Raphaël JURDIE, Directeur Commercial des Etablissements CORNUT



### Les Etablissements CORNUT, une entreprise qui a su s'adapter face à l'évolution de son marché

Les Etablissements CORNUT sont le fruit du regroupement d'une entreprise familiale très expérimentée sur son marché et d'une entreprise industrielle de pointe. Fondée en 1950 par Auguste CORNUT, la société alors spécialisée en mécanique agricole et automobile s'est spécialisée depuis dans l'adaptation des poids lourds et véhicules utilitaires. La société compte désormais 3 sites, 80 personnes et un chiffre d'affaires en constante évolution.

Dans les années 2000, Alain CORNUT, actuel PDG de la société sent le marché évoluer vers une intégration de l'expertise chez ses clients. Il décide alors de diversifier et réorganiser son entreprise avec succès. Cette réorganisation s'est accompagnée d'une forte dynamique commerciale visant à être plus proactif vis-à-vis de ses clients et prospects.

« La clientèle est aujourd'hui plus

diversifiée qu'hier avec un nombre de clients important, à la fois B to B, secteur privé, publique, mais aussi B to C » confit Raphaël JURDIE -Directeur Commercial des Etablissements CORNUT.

### YellowBox CRM, ou un outil pour accompagner le développement de l'entreprise

Pour faire face au développement de l'entreprise, à la diversité de la clientèle, la direction décide d'impulser la mise en place d'un outil CRM.

« C'est sur les recommandations du réseau PROSPACTIVE (Jean-Michel GIRAUD) que nous avons découvert YellowBox CRM. Cette recommandation bien que gage de qualité n'était bien entendu pas le seul critère de choix. La simplicité et la capacité de réponse à nos besoins ont aussi été déterminantes. La solution devait aussi être capable d'évoluer en permanence pour répondre aux demandes des utilisateurs » précise Raphaël JURDIE.

#### FOCUS

**Société :** Ets CORNUT

**Secteur :** Industrie, Service à l'Industrie : adaptation et transformation des poids lourds et véhicules utilitaires

#### Les chiffres clés :

- Création 1950
- 80 personnes
- 3 sites

#### Besoins :

- Outil dédié aux équipes commerciales
- Fidélisation, prospection

#### Solution :

- YellowBox CRM



### Un déploiement rapide

Après la phase de consultation, de démonstration et l'approche budgétaire, le choix de YellowBox CRM s'est fait en 2015 avec l'appui de Gérard CORNUT, Directeur Technique en charge des projets informatiques.

« Nous avons alors entamé des travaux pour modéliser l'application par rapport aux besoins. La récupération des données de l'ERP était un enjeu majeur. Les équipes de DIMO Software nous ont parfaitement bien accompagné et guidé dans cette phase délicate sans céder à la complaisance. Les directives ont été claires, sans hésiter à nous freiner parfois dans des orientations risquées. Tout s'est très bien passé » indique Raphaël JURDIE.

Après quelques mois de travail, la solution est mise en production en avril 2016.

Très vite, YellowBox CRM a mis en évidence des chiffres clés sur :

- la répartition des clients (géographique, chiffre d'affaires, ...)
- les données clés manquantes
- Les actions à mener

### Les raisons du succès : un outil d'abord et avant tout pour les équipes commerciales

« C'est d'abord et avant tout l'outil du commercial » précise Raphaël JURDIE. Après une longue expérience dans l'utilisation d'outils de CRM, Raphaël JURDIE sait ce qu'il souhaite pour son équipe et son entreprise. « La première question que nous devons nous poser est : de quoi les commerciaux ont-ils besoin ? Qu'est-ce que l'outil va leur apporter ? »

Aujourd'hui, la solution améliore la performance commerciale à la fois dans les actions de suivi et fidélisation client mais aussi dans le développement de la prospection



commerciale.

YellowBox CRM devient un véritable outil d'aide au fonctionnement des équipes. La solution leur est entièrement dédiée.

« Notre fichier client contient prêt de 15000 fiches. C'est une énorme base de données et nous devons être capables de cibler, segmenter pour structurer nos actions » précise Raphaël JURDIE.

L'utilisation est très pragmatique et le commercial sait à l'ouverture de la solution ce qu'il a à faire, quand, pourquoi et avec qui. Il est en capacité de programmer et d'organiser ses visites de façon plus pertinente.

« La solution nous apporte une aide colossale au pilotage et nous permet de gagner un temps précieux au quotidien » conclut Raphaël JURDIE - Directeur Commercial des Etablissements CORNUT.