

M.SUNYER, directeur, COMALIA

[Comalia est éditeur de logiciels de gestion d'interventions avec PDA.](#) Sa solution Gesica B2B s'adresse à toutes les entreprises dépêchant des équipes sur le terrain, quel que soit leur domaine d'activité : collecte et livraison, installation et mise en service, maintenance et SAV. Elle est quotidiennement utilisée par des centaines de techniciens notamment pour le compte d'Orange, SFR, Free, Canal+ ou Darty.

Pourquoi avoir fait appel à Graine de Croissance ?

« COMALIA a, au départ, une stratégie principalement centrée sur le Web et ne dispose donc en interne que d'une force commerciale resserrée. Afin de compléter notre dispositif, j'ai choisi d'externaliser une partie de la fonction commerciale et marketing et de faire confiance au cabinet Graine de Croissance » nous explique M. SUNYER. « J'ai trouvé le cabinet Graine de Croissance en faisant une recherche sur Internet. Leurs diverses expériences dans le monde des NTIC ainsi que leur proximité géographique m'ont conduit à choisir Graine de Croissance. »

Les missions de Graine de Croissance avec COMALIA

Analyse des marchés cibles, refonte du site Web, mise en place de nouveaux supports marketing et commerciaux, campagne e-mailing, prospection commerciale, organisation de roadshows, relations presse...

Quels ont été les résultats des actions préconisées ?

« Globalement, nous avons amélioré notre communication. Notre site notamment est plus attractif et la nouvelle stratégie de référencement est un plus pour notre notoriété. Par ailleurs, les supports, outils et méthodes de travail apportés par Graine de Croissance nous permettent de mieux conduire les négociations lors des RDV clientèle » nous confie M. SUNYER.

Les bénéfices identifiés

« Nous avons augmenté nos contacts commerciaux, mais, le principal bénéfice que nous en retirons est le transfert de savoirs et de compétences assuré par l'équipe Graine de Croissance. »

Les avantages du cabinet Graine de Croissance

« Une équipe impliquée et qui sait se rendre disponible pour ses clients », « Des conseils pertinents et réfléchis ».

Les objectifs de COMALIA

« Notre solution de gestion d'interventions avec PDA est reconnue comme étant très performante. Ceci dit, notre objectif est de la faire connaître davantage et d'augmenter ainsi notre chiffre d'affaire. Pour cela, nous voulons continuer à développer notre notoriété auprès des clients et prospects et travaillons à mettre un place un réseau de partenaires et prescripteurs. ».