

## Use case



### **Comment Mindee est passé d'un processus commercial artisanal à une machine rodée en 1 mois;**



*« C'est un peu quelque chose qui est tombé du ciel et qui nous a fait gagner quelques semaines. Ça a énormément de valeur à un moment où notre temps était très limité ».*

**“ Victor Briançon**  
COO de Mindee

# Le client

Mindee

Mindee est une solution SaaS. L'équipe a développé une API qui analyse automatiquement les documents sans saisie manuelle des données. Par exemple, lorsque vous essayez de vous inscrire à un service qui nécessite les informations de votre passeport, vous devez généralement saisir vos informations personnelles, prendre une photo et attendre. Ensuite, un message sera envoyé à quelqu'un pour qu'il puisse s'assurer que ce sont les mêmes informations dans le système d'enregistrement et sur la photo. Avec Mindee, plus besoin de saisie, vous prenez simplement en photo vos documents et la machine les lit automatiquement.

« J'ai beaucoup apprécié la démarche de Quentin de partir d'un cadre théorique et de revenir à la réalité du quotidien. C'est un processus permanent dans la construction d'une stratégie et d'une équipe, et ça, je l'ai conservé. »



**Industrie  
SaaS**

**Localisation  
France**

## Services Fournis

**Conseil**  
Pour apporter un regard d'expert extérieur sur l'organisation.

**Coaching**  
Exercices d'action commerciale

**Contenu**  
Création d'un playbook complet

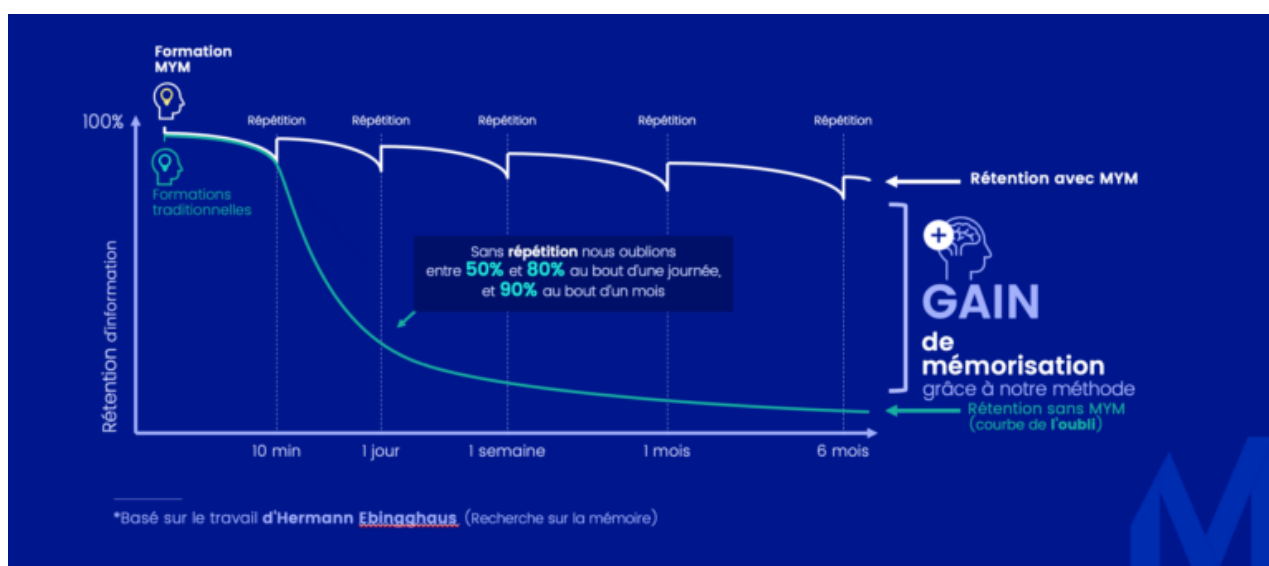
# Le challenge

## Passer de l'artisanal à la machine commerciale

Victor Briançon est le COO de Mindee, il se charge des parties sales et marketing, des partenaires et des réseaux indirects. Un de ses rôles consiste à assurer le développement commercial de Mindee.

Lors de la transition d'une offre de services vers un produit, Victor a dû développer une initiative de « go to market » en mode SaaS/B2B.

Victor avait besoin d'aide pour poser les premières briques pour mettre en place cette stratégie de Go-To-Market, à la fois théoriques et organisationnelles.



« La partie commerciale était très artisanale et manuelle. On se battait avec Salesforce, avec les feuilles Excel pour faire de la leadgen. On automatisait à la main, c'est-à-dire en tapant Ctrl+C/Ctrl+V. On maîtrisait bien notre discours commercial, mais nous n'étions pas organisés pour profiter du momentum commercial ».



# La solution

## Créer une stratégie commerciale complète

L'équipe de Meet Your Market accompagne des Start-up dans l'univers SaaS/B2B dans leur développement commercial. Quentin Despas a travaillé plus de 12 ans comme commercial ou directeur commercial en SaaS. Il a apporté cette expérience et un œil frais à Mindee pour les aider à structurer toute cette partie commerciale.

La première partie du travail de Quentin consiste à s'imprégner de l'environnement et de l'entreprise. Victor se souvient des nombreux échanges constructifs sur :

- Le cœur de métier de Mindee
- Leur processus de vente
- Les clients de l'entreprise
- Le fonctionnement du produit
- La vision des fondateurs

Ensuite, Quentin questionne et challenge les manières de travailler de l'équipe. Certaines des propositions sont adaptées, comme des conseils dans le discours commercial.

Enfin, Quentin produit un Playbook complet avec :

- Une partie qui fixe les règles pour réussir l'onboarding de l'équipe commerciale (passée de 2 sales en 2020 à 8 aujourd'hui en 2022). Comme le concède Victor, c'est difficile de savoir quoi dire aux nouvelles recrues et sous quelle forme. Quentin structure l'onboarding des nouvelles recrues avec un playbook qui récapitule les valeurs de l'entreprise, la mission, les personas et la stratégie de Mindee.
- Une deuxième partie théorique sur l'organisation d'un cycle de vente. Celui de Mindee a été décomposé en 6 étapes clés. Et sur chacune des étapes, Quentin a réalisé des templates à utiliser après quelques modifications.



« On était deux à devoir faire un peu tout et donc, on aurait dû produire tous les contenus nous-mêmes, et perdre énormément de temps. C'est un peu quelque chose qui est tombé du ciel et qui nous a fait gagner quelques semaines. Ça a énormément de valeur à un moment où notre temps était très limité ».



# Le résultat

## Processus commercial rodé en 1 mois

Victor est sorti très rassuré de la collaboration avec un « alter-ego » comme il le définit.

Victor perçoit l'impact de Quentin comme personnel et plutôt immatériel. L'équipe de Mindee a évité des pièges et des erreurs qu'ils auraient sinon commises. Ils ont gagné du temps dans la professionnalisation de leurs pratiques, dans le choix des bons outils et des bonnes ressources.

Ils ont appris le bon langage à employer avec leurs prospects et leurs clients.

Ils ont finalement obtenu une vision plus claire sur l'enchaînement des étapes dans le cycle de vente.

Un autre bénéfice, plus inattendu, apparaît rapidement selon Victor : tous les membres de l'équipe se sont sentis plus impliqués et responsabilisés dans l'atteinte des objectifs de la boîte. D'un coup, ils se sont rendu compte de façon un peu plus réelle et tangible de l'importance de leur contribution.

Par exemple, Quentin a demandé au commercial en place de partager son quotidien. Cet échange a permis de construire le schéma d'onboarding des 10, 20, 50 prochains sales qui suivraient. Le commercial, qui vend d'ailleurs toujours pour Mindee, a pu se dire : « Je serai finalement l'étalon de l'onboarding » du métier de sales chez Mindee.

« À titre personnel, collaborer avec Quentin était ce qu'il me fallait. J'avais besoin d'un alter-ego pour m'aider à construire l'équipe commerciale et la stratégie qui va avec, comme s'il devait construire tout ça lui-même. Ça m'a permis de me rassurer et de bénéficier d'un regard frais ».

# Prêt à générer plus de C.A. avec vos commerciaux ?

L'équipe de Meet Your Market aide les sociétés B2B ambitieuses à générer plus de CA en conseillant leur dirigeants et coachant leur équipe commerciale.

[Prendre rdv](#)