

CAS CLIENT



**Comment les ventes d'Okaveo ont
bondi de **114%** entre 2020 et 2021
avec Meet Your Market**



« C'est vraiment très fluide de travailler avec Quentin. Grâce à lui, nous suivons un processus plus robuste. Avant, il y avait des temps pendant lesquels nous vendions bien, et d'autres pendant lesquels c'était très creux. Maintenant, nous avons linéarisé la génération de leads et de clients. Nous présentons des démos chaque semaine. Nous avons mis de la fluidité dans le dispositif. »

Fabrice Ménelot
CEO d'Okaveo

Le client

OKAVEO

INDUSTRIE

SaaS

LIEU

France

Okaveo est la plateforme de pilotage des achats, développée par Crop and Co. Plus de 700 acheteurs l'utilisent au quotidien. Depuis 2017, la plateforme leur permet de suivre leurs dossiers, bonifie la collaboration au sein de l'équipe et décuple la visibilité de la fonction achats dans leur organisation.

114%

De taux de croissance

12

Leads entrants par mois

80%

de prospects ultra qualifiés

Le challenge

Un manque d'expérience dans la commercialisation d'un produit SaaS

Fabrice Ménelot, le fondateur d'Okaveo, est aussi le dirigeant de Crop and Co, une société de conseil en performance achat. Il maîtrise le métier des achats et vend ses prestations grâce à son savoir dans le domaine.

Fort de cette expérience, Fabrice Ménelot décide d'accélérer la commercialisation d'Okaveo. Il confie la vente du logiciel à un commercial, Clément.

Au bout de 6 mois, Clément et lui remarquent qu'ils ne savent pas comment vendre de manière efficace Okaveo. Le commercial s'évertuait à trouver des acheteurs, mais tous les efforts consentis ne payaient pas comme lui et le dirigeant l'auraient souhaité.

L'équipe d'Okaveo avait besoin de s'appuyer sur une aide extérieure afin de créer une machine commerciale.

»

« Je sentais bien que nous inventions tous les jours notre process : comment mène-t-on une démo ? Qu'est-ce qu'on raconte ? Qu'est-ce qu'on dit la première fois ? À quoi doit ressembler le devis ? Toutes ces questions basiques du métier de commercial, quand vous ne les avez jamais expérimentées, vous ne savez pas comment vous y prendre. »

La solution

La co-construction du process commercial

Fabrice Ménelot découvre Quentin Despas et Meet Your Market au hasard, sur internet. De suite, ces mots clés allument des lumières vertes chez lui : « Sales » « Solution SaaS ».

Fabrice Ménelot et Quentin décident de collaborer pendant 7 mois afin de :

- Développer une organisation commerciale
- Faire monter en compétence Clément, le commercial

Deux fois par mois, Quentin et Clément effectuent un point sur le quotidien du commercial, ses problèmes et ses réussites. Il lui fournit des « exercices » à mettre en place, débriefe ses démos passées.

Quentin accompagne l'équipe sur la manière de gérer les « démos » depuis la qualification des leads, jusqu'à la présentation en live avec le prospect. Il aide à mieux qualifier les prospects, et à mettre en place une découverte client complète, jusqu'à la signature du contrat.

Enfin, Quentin offre une aide en terme de modèles et d'outils : il fournit notamment des modèles de devis et de factures tout en expliquant comment les transmettre pour décupler le taux de conversion.

99

« Ce que j'ai apprécié avec Quentin, c'est qu'à la fois il donnait un cadre sur les actions à mener, mais sur chacune des séances qu'il avait avec Clément, ils parlaient de son quotidien. C'était un coaching itératif et ancré sur notre propre réalité. »



Les résultats

PLUS DE CLIENTS ET PLUS DE LEADS QUALIFIÉS

Le coaching et l'accompagnement apportés par MYM et son consultant, Quentin, font décoller l'activité d'Okaveo. Alors que l'entreprise signalait en moyenne 7 clients par an, ils en ont signé 15 l'année dernière, soit 114% de croissance.

Et si le nombre de clients a crû, c'est surtout parce que les leads entrants sont plus nombreux et mieux qualifiés estime Fabrice Ménelot. Alors qu'avant l'arrivée de MYM, Okaveo pouvait passer jusqu'à 3 semaines sans présenter de démo, ils en ont systématiquement entre 1 et 3 par semaine aujourd'hui.

Depuis le passage de MYM, le commercial (Clément) a gagné de la force et de la confiance en lui. C'est lui qui se charge quasi exclusivement du process commercial d'Okaveo, beaucoup plus efficacement aujourd'hui.

”

« Clément a franchi une étape : il a gagné beaucoup de confiance en lui. Je le sens plus sûr de son process commercial. Il est beaucoup plus tourné vers le client, là où avant, il ne savait pas trop, comme moi, quoi faire. Donc c'est une vraie montée en puissance. »

MYM
Better sales. At scale.

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