



NOTRE **COMPÉTENCE**

COMMERCIAL

► Organiser

Décider et se structurer pour développer son chiffre d'affaires et ses parts de marché



3D MORPHOZ

Mehdi SELLAMI, Fondateur Associé

3D MORPHOZ, c'est la rencontre entre un Enseignant-Chercheur à la faculté de pharmacie de Reims dans le domaine de la santé, Mehdi SELLAMI, et d'un Directeur technique agissant dans l'univers de la communication digitale, Jean-Baptiste OHL, avec une idée : **proposer des solutions personnalisées en impression 3D.**

C'est ainsi que la première structure spécialisée en fabrication additive sur Reims et la région voit le jour en 2014. Elle est composée aujourd'hui de 5 personnes. 3D MorphoZ est un laboratoire de fabrication se composant de deux bureaux d'études spécialisés dans les matériaux pour le premier et la santé pour le second s'articulant autour d'un service **d'impression 3D - Tous matériaux.**

3D MorphoZ a l'ambition de devenir **une référence en fabrication additive dans le monde professionnel, notamment celui de la santé.**

Les clients qui font confiance à cette jeune société sont donc des entreprises du monde industriel (de la PME au grand Groupe), du médical, mais aussi de la communication, du design et de l'architecture.



> Mehdi Sellami un des 2 fondateurs, nous raconte le chemin parcouru :

« De 2 associés au départ, nous avons fait entrer dans notre capital, une troisième personne au profil plus commercial pensant qu'il était indispensable d'avoir une complémentarité des compétences, afin de nous donner les moyens de développer rapidement le chiffre d'affaires sur de nouvelles cibles.

Cette décision, bien que pertinente, ne nous donna pas satisfaction et très vite nous avons dû faire face à un désaccord avec ce nouvel associé et à son intégration difficile au sein de l'équipe.

Une action proposée par la CCI Marne Champagne consistant à faire ressortir les points d'amélioration de 3D MORPHOZ a confirmé les difficultés auxquelles nous faisons face et a débouché sur une proposition d'accompagnement en nous présentant un panel d'experts, dont Etienne ROUSSEL et son cabinet COHESIUM.

Des atouts qui ont fait la différence :

Dès notre première rencontre, Etienne ROUSSEL a très vite cerné nos attentes avec un diagnostic pertinent. Son expérience de l'entreprise et des sujets à traiter, sa connaissance du monde de l'impression 3D nous ont rassurés. Il a su faire émerger les deux défis de taille

auxquels nous devons faire face :

- **retrouver un équilibre entre actionnaires,**
- **mettre en place la dynamique commerciale** attendue, essentielle au développement de la société.

Après un audit approfondi, Etienne ROUSSEL a mis en place un plan d'actions avec des messages clairs et des entretiens individuels auprès de toute l'équipe en toute transparence.

La restitution et l'échange, qui s'en sont suivis, ont permis à notre troisième associé de prendre conscience de la nécessité de quitter 3D MORPHOZ pour réaliser ses ambitions ailleurs, évitant ainsi un conflit.

Un grand merci à Etienne !

Fin avril 2017, nous étions prêts à passer d'une start-up à une entreprise commerciale structurée. Etienne ROUSSEL nous a guidés : **nous avons défini les rôles de chacun, le plan d'actions commerciales, les cibles à démarcher, la communication ad hoc** avec des newsletters, du phoning, des mailings. Les bases de données fournies par COHESIUM et la préparation des outils de vente nous permettent de concrétiser nos objectifs mensuels de CA, répartis d'abord collectivement puis individuellement.

En octobre 2017, nous sommes à 80/90% des objectifs ambitieux que nous nous sommes fixés.

La dynamique commerciale est en route.

COHESIUM, une vraie valeur ajoutée

Etienne ROUSSEL nous a apporté une réelle formation, en nous coachant au rythme d'une demi-journée par mois ce qui nous oblige à maintenir la pression et à avancer malgré nos limites dans ce domaine. Ses retours d'expérience, ses relations et son carnet d'adresses nous font gagner du temps. Et puis, il a su nous aider à faire face à une gestion de crise et à amener à une **structuration organisationnelle.**

Pour ma part, je l'apprécie énormément. L'équipe 3D MORPHOZ, quant à elle, est heureuse, rassurée par **ce nouvel élan positif**, et que d'autres personnes croient en notre société.

Les prochaines étapes

Nous voulons atteindre durablement nos objectifs de CA et continuer à structurer l'organisation en parallèle.

Nous comptons recruter prochainement un profil commercial dédié à 100% au phoning.

Etienne ROUSSEL sera présent dans ces étapes et lors du bilan, **et s'il nous fallait poursuivre l'accompagnement et cette expérience enrichissante et formatrice, ce serait avec COHESIUM. »**