



Fabien Berthelot, Directeur général

Entreprise familiale, créée en 1963, BERTHELOT SAS est spécialisée dans la mécanique de précision et propose aujourd'hui à ses clients une technologie avancée et un service toujours plus étendu. En effet, d'une part, l'entreprise est équipée de machines récentes et performantes combinant le tournage et le fraisage, et réalise des pièces de plus en plus complexes en une seule opération avec une précision au centième de millimètre. D'autre part, en plus de son activité d'usinage, BERTHELOT propose maintenant des prestations de montage et d'intégration pour un service complet, le tout encadré par des équipements de contrôle toujours plus performants, et ce avec une vision respectueuse du développement durable. Un nouveau site de 400 m² vient d'être dédié au montage et à l'assemblage d'équipements mécaniques.



> **Fabien Berthelot, Directeur général, et neveu du Président, Gilles Berthelot, nous répond :**

« **Nous souhaitons élargir notre activité et l'étendre vers d'autres secteurs, comme nous le permet notre outillage performant.** Nous avons connu COHESIUM grâce à ACAMAS et le contact est bien passé avec Etienne ROUSSEL, ce qui est primordial pour bien travailler ensemble. Nous avons avancé par étapes dans cette collaboration. L'accompagnement a d'abord commencé par un bilan de notre entreprise et COHESIUM nous a apporté un éclairage sur nos forces et nos faiblesses. COHESIUM a ensuite conçu un support Power-Point présentant notre entreprise sur lequel nous pouvons nous appuyer auprès de nos prospects. Il est clair, il présente bien, explique ce que nous sommes et ce que nous faisons et je me sens à l'aise pour l'utiliser dans mes démarches commerciales. Etienne ROUSSEL, accompagné de Nathalie GUERGUERIAN nous ont ensuite présenté **un listing de clients potentiels que nous avons validé. Nathalie réalise depuis pour nous de la prospection commerciale. En une quinzaine de jours, elle avait déjà obtenu plusieurs RV commerciaux** et nous nous sommes déjà rendus à deux d'entre eux : un a été transformé en affaire signée et le deuxième suit le même chemin, ce qui est un début très prometteur.

La valeur ajoutée de COHESIUM avec Etienne ROUSSEL est son expertise dans le secteur industriel en France au sein duquel il a déjà accompagné le développement commercial de nombreuses autres entreprises et a aidé à la naissance de regroupements d'entreprises. Nous étudions d'ailleurs avec lui l'opportunité de nous allier avec une entreprise de tôlerie fine et une société agissant dans les traitements de surface, en vue de proposer à nos clients un service encore plus étendu.

J'apprécie le travail avec Etienne ROUSSEL, car le feeling passe bien et l'échange est facile. Il est très disponible, très professionnel et en même temps il sait dire les choses très clairement et ose réorienter l'action si besoin. Avec lui, nous savons où aller. Le travail commercial de Nathalie GUERGUERIAN me semble aussi très efficace : elle sait passer les différents blocages chez les prospects pour **obtenir un RV commercial avec la bonne personne.** Ses compétences nous permettent de sécuriser notre démarche commerciale et **d'avoir des RV ciblés et efficaces.** Nous avons travaillé avant avec d'autres Consultants dont les démarches commerciales n'avaient jamais abouti. Le fait que ce soit aujourd'hui mon Oncle ou moi qui nous rendions aux RV commerciaux est certainement plus pertinent, et, nous permet de rassurer le client, d'être à l'écoute de ses véritables besoins tout en étant conscients de nos spécificités, ce qui n'est pas toujours le cas d'un commercial extérieur. C'est donc un bon attelage qui se crée avec COHESIUM dans cette démarche de développement commercial. »

► Développer

En France ou à l'international : aiguiser sa performance commerciale, se donner de nouvelles opportunités de développement et capter de nouveaux marchés

Nos prestations

- audit de la performance commerciale
- développement commercial
- mise en œuvre de plans d'actions commerciales
- conception des outils commerciaux
- animation commerciale
- coaching commercial
- prospection - détection de projets / besoins
- coaching de partenaires commerciaux
- représentation commerciale
- rencontre de donneurs d'ordre

