



NOTRE **COMPÉTENCE**

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

FONDERIE de l' AISNE

Pascal Foire, *Dirigeant*

A la frontière entre l'Aisne et la Marne, la FONDERIE de l' AISNE transforme l'aluminium par le moulage en coquille. Positionnée sur deux sites, celui de Chassin où se situe la Fonderie et celui de Dormans où se trouve l'unité d'Usinage, la FONDERIE de l' AISNE assure une prestation allant de la conception jusqu'à la livraison d'un produit fini avec du contrôle à la clef, pouvant inclure des opérations de sous-traitance telles que la peinture, l'anodisation... Grâce à sa flexibilité et sa capacité d'adaptation, la FONDERIE de l' AISNE est en mesure de réaliser des petites, moyennes et grandes séries, de toutes dimensions, pour tous les types de pièces, pesant de 50 grammes à 35 kilos. La FONDERIE de l' AISNE dispose d'une capacité de fusion de 2500 tonnes/an et travaille avec différents alliages. Elle comprend aujourd'hui 33 salariés. COHESIUM réalise pour la FONDERIE de l' AISNE une action de développement commercial et une prospection de donneurs d'ordres.



> Pascal Foire, *Dirigeant* nous parle de l'apport de COHESIUM :

« J'étais jusque là Patron, Technicien et Commercial de la FONDERIE de l' AISNE. COHESIUM a été présent pour me soutenir dans cette dernière fonction. Stanko Svilar et Etienne Roussel, après quelques entretiens pour connaître notre métier, notre manière de travailler et nos besoins, ont mené pour la fonderie une action de développement commercial, afin de nous rendre plus visibles sur le marché. Ils ont également effectué des mises en relations avec des clients potentiels. Ils ont su s'adapter et être à l'écoute, alors qu'ils ne connaissaient pas au départ notre métier.

Nous avons déjà eu un retour concluant de cette action commerciale et conclu un important contrat avec un nouveau client qui devrait se renouveler annuellement. De plus, l'action de COHESIUM nous a permis de nous faire connaître et d'avoir des demandes de devis par des personnes qui ignoraient notre existence auparavant et nous en espérons donc des perspectives satisfaisantes.

La collaboration se poursuit en ce moment avec Etienne Roussel par l'étude d'embauche d'un Agent commercial pour l'Allemagne. Nous verrons ensemble par la suite l'éventualité d'intégrer un Technico-Commercial France.

J'ai particulièrement apprécié la réactivité des intervenants de COHESIUM : ils sont facilement joignables et donnent des réponses très rapides. »

