



► **Choisir**

Identifier ses valeurs ajoutées, clarifier son positionnement et définir sa stratégie de développement pour optimiser ses performances

Nos prestations

- diagnostic stratégique
- stratégie de développement
- élaboration de business plan
- structuration de plans d'actions
- définition de la stratégie export
- coaching-conseil stratégique
- stratégie de positionnement
 - alliances-partenariats
- stratégie de relocalisation - d'implantation
 - croissance externe



TONNELLERIE DE MERCUREY

Nicolas Tarteret, PDG

La Tonnellerie de Mercurey fabrique en Bourgogne des tonneaux de chêne, fûts et barriques dans la tradition d'un savoir faire ancestral, pour la conserve de vins prestigieux du monde entier. COHESIUM y est intervenu pour effectuer un diagnostic commercial et stratégique : analyse de l'organisation commerciale, puis définition de la stratégie de développement en France et à l'Export. La stratégie de développement définie a permis de réaliser un double recrutement pour renforcer la force de vente. COHESIUM est également présent sur l'accompagnement de ces nouveaux Collaborateurs commerciaux et dans le cadrage de leurs plans d'actions.



> Nicolas Tarteret, PDG de la Tonnellerie de Mercurey nous confie :

« J'ai particulièrement apprécié l'efficacité, la réactivité et le suivi des opérations par COHESIUM ainsi que la qualité des échanges. Le contact humain est très bon. »

Il souligne « le très bon timing de l'accompagnement, qui fut assez rapide tout en laissant les temps de réflexion nécessaires à la maturation de la mission. »

« Pour nous, dit-il, l'intervention de COHESIUM a été une vraie remise en cause de la stratégie commerciale actuelle, grâce à l'apport d'un regard extérieur. »

Nicolas Tarteret a été marqué par le confort de bénéficier d'un accompagnement global recou-

vrant différentes missions : « toutes les phases ont été couvertes par COHESIUM ce qui permet vraiment de gagner du temps au lieu d'avoir affaire à des interlocuteurs différents en fonction des compétences recherchées, et de devoir tout réexpliquer et répéter. »

« Avec COHESIUM comme interlocuteur unique, la Tonnellerie de Mercurey a bénéficié d'un service complet et efficace allant du diagnostic au recrutement, puis l'accompagnement, tout en passant par une remise en ordre de notre plaquette commerciale. »

« COHESIUM a apporté à la Tonnellerie de Mercurey, une véritable réorganisation stratégique. »

L'accompagnement se poursuit aujourd'hui et d'autres actions communes sont prévues pour l'avenir.

