



## Nerim expose sa stratégie : Interview de Xavier Grossetete, Directeur Commercial Ventes Indirectes

Publié le 12 March 2010



Xavier Grossetete est Directeur Commercial Ventes Indirectes de la société Nerim, opérateur global depuis 1999. Nerim regroupe une quarantaine de collaborateurs et a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires en croissance de +18%, à 12,5 M€. En 2009, l'acquisition de l'hébergeur Sivit a consolidé l'offre dans ce domaine.

### Quelle est la stratégie de Nerim ?

La stratégie de Nerim consiste avant tout à développer le channel principalement en recrutant de nouveaux partenaires mais également en animant nos partenaires historiques et existants avec un superbe catalogue de services et d'offres.

Aujourd'hui, nous proposons des solutions de connectivité, de liaison internet ou d'hébergement. Cette partie s'est fortement développée suite au rachat de la société Sivit, réalisé en 2009. Outre la téléphonie, nous avons également des activités moins connues qui permettent par exemple à des partenaires de devenir leur propre opérateur, avec notre backbone surdimensionné.

### Qui sont vos clients ?

Nous ciblons des petites structures proches de leurs clients, très réactives et nous travaillons aujourd'hui avec un panel de 300 partenaires actifs. Notre objectif, à terme, n'est pas d'en avoir beaucoup plus. Avant tout, nous cherchons à bien les connaître et à leur apporter les bonnes solutions au bon moment, au bon prix avec le bon support, la bonne formation et le bon marketing.

### Comment commercialisez-vous vos offres ?

Nerim a 10 ans et nous sommes connus pour nos qualités techniques mais aussi pour notre qualité humaine et relationnelle. Nous souhaitons aider nos partenaires à maîtriser entièrement nos produits et pour cela la formation est également un axe fort. Nous proposons ainsi des formations commerciales, techniques, en ligne ou en province. Par ailleurs, nous voulons aider nos partenaires à faire la promotion de nos offres, par exemple sous la forme de journées portes ouvertes. Pour vraiment les accompagner nous organisons des actions en co-marketing avec des budgets dédiés.

Nous proposons nos solutions de deux façons. Un mode de courtage, simple et efficace, et un mode marque blanche où le partenaire conserve la relation directe avec son client pour le support et la facturation.

### Comment est constituée l'équipe commerciale ?

Nous avons recruté essentiellement une équipe de commerciaux juniors, qui viennent du channel. Ce sont des jeunes avec une vision externe et qui pourront être très proche des partenaires dans leurs métiers et leurs savoir-faire. Nous souhaitons vraiment mettre en place les conditions de cette proximité, et nous avons aujourd'hui cinq commerciaux régionaux.

### Comment s'annonce l'année 2010 ?

Nous n'avons pas subi la crise car nous sommes un opérateur alternatif. De ce fait la crise est plutôt bénéfique car nous apportons des économies aux clients. Ainsi, 2009 a été une excellente année pour Nerim avec plus de 21% d'augmentation du chiffre d'affaires global. La vente indirecte a doublé, elle est passée de l'éveil au réveil. L'année 2010 devrait encore être meilleure. Allons-nous doubler notre chiffre d'affaires ? Certes, nous l'ignorons, mais en tous les cas, les indicateurs sont tous au vert.