

ETUDE DE CAS

Comment la formation des équipes de ventes accélère la croissance de l'entreprise ?

ETUDE DE CAS - NIBELIS

Des commerciaux motivés, des managers bien outillés, et une stratégie huilée : voilà trois ingrédients nécessaires mais pas suffisants pour enclencher une période de forte croissance des résultats d'une équipe de vente.

En effet, il y a 18 mois, Vivien Ambert avait ces cartes en main. Directeur commercial de NIBELIS, une entreprise éditrice de logiciel SIRH et prestataire de services d'externalisation RH, il analyse alors les résultats de ses collaborateurs.

Il se rend compte qu'il manque encore à NIBELIS une carte indispensable : la formation des commerciaux. Malgré les efforts d'accompagnement en interne, les perspectives de résultats sur le court et moyen terme restent en-deçà des objectifs.

Découvrez dans cette étude de cas inspirante comment NIBELIS a misé sur la formation commerciale pour booster son expertise, sa croissance, et son attractivité.

Le challenge : faire grandir les commerciaux pour accompagner la croissance durable de l'entreprise

Auparavant, NIBELIS avait déjà développé des méthodes et outils formalisés dans un roadbook commercial. Ce support permettait ainsi à l'équipe d'avoir déjà de solides bases en termes de vente et d'expertise métier.

Mais Vivien faisait face à une autre problématique : la nécessité de booster la croissance de l'entreprise.

Et pour ce faire, il devait faire monter en compétences deux types de profils commerciaux :

- D'une part, des seniors, avec une expérience de plusieurs années dans la vente et dans le secteur d'activité de NIBELIS. Ces commerciaux avaient tendance à rester dans leurs habitudes de vente, à ne pas expérimenter de nouvelles approches pour générer plus de résultats.
- D'autre part, des juniors, moins expérimentés, y compris dans le secteur d'activité de NIBELIS, et pas assez formés aux incontournables de la vente.

Avant de rencontrer Jean-René Guillaumet, le directeur du centre Booster Academy de Charenton-le-Pont, Vivien avait déjà déployé des initiatives internes pour développer les compétences et la motivation de ses commerciaux - notamment par des jeux de rôle. La formation des commerciaux aux techniques de vente reposait également sur les épaules des managers, qui transféraient leur expertise à leurs collaborateurs.

"Avec la Direction Générale, nous avons toujours eu une conviction forte : celle que le commerce est une science. La vente nécessite une maîtrise du fond (l'expertise métier), mais aussi de la forme (les techniques commerciales). Or, avec la forte croissance de l'entreprise, il devenait impossible d'accompagner les commerciaux en interne."

Vivien Ambert, Directeur commercial chez NIBELIS

Vivien décide donc de continuer à internaliser l'expertise métier, mais de confier la partie "techniques de vente" de la formation des commerciaux à un spécialiste externe, en l'occurrence, Jean-René Guillaumet, Directeur de Booster Academy Charenton.

Le partenariat Booster Academy & NIBELIS : des parcours de formation personnalisés jusqu'à une école de vente interne

Débute alors, une belle et fructueuse collaboration entre Booster Academy et NIBELIS.

De l'intégration des nouvelles recrues à l'accompagnement des plus seniors

La nouvelle collaboration a pour objectif d'une part, de mettre en place un programme d'onboarding pour les nouveaux commerciaux, d'autre part, de maintenir les compétences des collaborateurs plus expérimentés, par les ateliers "Reboost". Ces derniers sont des piqûres de rappel réalisés par Booster Academy.

"Booster Academy possède une véritable maîtrise de toutes les techniques commerciales. C'est un organisme professionnel, qui accompagne sur l'intégralité d'un processus de vente, de la génération d'opportunités au closing, et qui propose des apprentissages ou des révisions très concrètes."

Vivien Ambert, Directeur commercial chez NIBELIS

Côté managers, Booster Academy déploie en parallèle des programmes personnalisés de formation management. L'objectif : dispenser aux directeurs régionaux des méthodes pour adapter leurs pratiques managériales aux différentes personnalités des collaborateurs, pour devenir "manager coach". L'un de ces managers obtient d'ailleurs une certification reconnue grâce à ses nouvelles compétences.

"Le manager ne peut pas être un formateur : il est là pour tenir son rôle de manager, piloter ses ressources, plutôt que vérifier si les techniques de vente apprises par les commerciaux sont appliquées. Désormais, nos managers peuvent se concentrer sur leur seul et unique métier : la prise de commande."

Vivien Ambert, Directeur commercial chez NIBELIS

Une école de vente interne pour aller plus loin

NIBELIS lance ensuite un projet pédagogique innovant : une école de vente interne, nommée BSRH (Business Sales and Human Resources). Alors que, les équipes de NIBELIS développent le programme "expertise métier" de l'école, Booster Academy intervient auprès des collaborateurs pour continuer à leur dispenser la partie "techniques de vente".

Le programme est structuré et fléché sur 18 mois, et chaque nouvel apprenant de l'école doit passer par quatre étapes :

1. Le parcours Bronze, sur les techniques d'entretiens de vente,
2. Le parcours Argent, sur la vente comportementale,
3. Un atelier reboost sur les techniques de vente,
4. Le parcours Or, sur les techniques de négociation.

"Le premier objectif de cette école était d'agir sur la formation des commerciaux d'un point de vue "expertise métier", mais aussi de décharger encore plus les managers de la montée en compétences de leurs collaborateurs."

Vivien Ambert, Directeur commercial chez NIBELIS

Quelques mois après, les parcours sont déployés auprès de l'ensemble de l'équipe commerciale NIBELIS et de l'école de vente interne.

Les résultats : des taux de transformation stabilisés et une motivation à toute épreuve

Dès la première salve d'apprenants formés par Jean-René Guillaumet et l'équipe, Booster Academy, Vivien constate les résultats concrets sur ses équipes.

Tout d'abord, il note l'impact sur l'homogénéisation des techniques commerciales de ses collaborateurs. Tous acquièrent rapidement les mêmes réflexes de vente, et une maîtrise uniforme de la vente.

Il constate également un impact sur le taux de transformation commerciale des équipes :

“Grâce aux formations Booster Academy et aux ateliers “reboost”, les commerciaux ne s’usent pas, ils ne perdent pas leurs bons réflexes. Par conséquent, nos bons taux de transformation se répètent dans le temps.”

Vivien Ambert, Directeur commercial chez NIBELIS

Autre avantage : le caractère très motivant des formations commerciales. Vivien constate le regain d’énergie et l’utilisation beaucoup plus abondante des techniques commerciales à l’issue d’un parcours avec Booster Academy.

“L’animation des formations est très efficace. On joint le média, le support papier, les jeux de rôles et l’enseignement théorique - et c’est cette combinaison qui crée le succès des apprentissages avec Booster Academy.”

Vivien Ambert, Directeur commercial chez NIBELIS

Enfin, la structuration de la formation chez NIBELIS devient un véritable argument de recrutement pour l’entreprise. Cette méthode d’accompagnement, y compris le programme d’intégration et l’école de vente interne, motive les talents à intégrer l’organisation.

BOOSTER ACADEMY

En 2024, NIBELIS reprend en main, en interne, l'intégralité des formations pour l'équipe commerciale grâce à son école de vente, et au recrutement d'entraîneurs dédiés. La fin de la belle histoire de pédagogie et de croissance entre l'entreprise et Booster Academy ?

Sûrement pas ! Car les meilleurs s'entraînent toujours aux nouvelles méthodes. L'entreprise a désormais pour objectif de diversifier son marché, avec des enjeux de croissance très forts. Vivien doit désormais vérifier si les compétences acquises ces dernières années, et le programme de l'école de vente, sont bien duplicables sur les nouvelles verticales marché que NIBELIS souhaite attaquer.

[Nous contacter](#)

www.booster-academy.fr

Nous contacter : contact@booster-academy.com

01 72 28 35 89

