

Cas client



► L'entreprise

AXEL IT est spécialisée dans l'intégration IT. Elle intervient au niveau national et international auprès d'entreprises pour les accompagner dans leur transformation numérique avec les meilleures solutions du marché et un niveau d'expertise élevé. Implantée à Paris La Défense, AXEL IT s'appuie sur un réseau d'agences situées à Grenoble, Lyon, Aix-en-Provence, ainsi qu'en Suisse et au Cameroun. Elle compte parmi ses clients des PME, des ETI et la majorité des entreprises du CAC40.

► Le profil d'Axel IT

AXEL IT propose une offre et des solutions d'accompagnement couvrant l'intégralité du champ de la transformation numérique. Avec une gamme complète en matière de logiciels et de services à forte valeur ajoutée, elle peut accompagner ses clients selon l'évolution de leurs infrastructures et systèmes d'information. Depuis les problématiques de réseau à la mise en œuvre du télétravail en passant par l'intégration logicielle, AXEL IT se positionne toujours à la pointe de l'innovation et de la sécurité informatique pour le bénéfice de ses clients (label Expertcyber République Française).

► La problématique

AXEL IT souhaitait renforcer son image de marque, augmenter la lisibilité de son offre vis-à-vis de ses clients, et dynamiser ses ventes. L'entreprise entendait aussi rendre son recrutement de talents plus performant, et attirer des consultants techniques hautement qualifiés. L'entreprise a utilisé Comonimage pour questionner ses clients et collaborateurs, et connaître leurs ressentis et attentes.



Frédéric BAYON
Directeur des opérations

“ Le caractère visuel du diagnostic de Comonimage ne laisse pas de place au doute. Nous avons immédiatement pu identifier ce qui posait problème et ce qui était perçu positivement. ”



► L'expérience Comonimage vue par Frédéric Bayon

Pour atteindre ses objectifs, AXEL IT a choisi d'interroger ses clients et ses collaborateurs, pour disposer d'une photographie précise de leurs ressentis et de leurs attentes vis-à-vis de sa marque et de son offre. "L'équipe de Comongo nous a accompagné pour bien déterminer notre sujet et nos objectifs d'étude. Nous étions ainsi certains de bien paramétrer et piloter notre étude d'analyse des ressentis et d'en retirer le meilleur bénéfice. Le caractère visuel du diagnostic de Comonimage ne laisse pas de place au doute. Nous avons immédiatement pu identifier ce qui posait problème et ce qui était perçu positivement. Nous avons également identifié les attentes réelles de nos clients et de nos collaborateurs, et balayé certaines de nos croyances pour prendre nos décisions sur des constats très factuels."

Les résultats selon Axel IT

"Le diagnostic Comonimage nous a apporté des informations très rationnelles : nos clients n'identifiaient pas l'étendue de notre offre et ne pensaient pas à nous solliciter, alors qu'ils étaient tous très satisfaits de nos solutions et de notre accompagnement. Nos collaborateurs ne disposaient pas d'une vision suffisamment claire de nos offres pour proposer spontanément des logiciels ou des services complémentaires à nos clients. Sur la foi des résultats de Comonimage, et de la connaissance de notre écosystème, nous avons lancé une refonte de notre communication. Nous avons aussi réorganisé et renforcé nos équipes. Les résultats de ce plan d'action se sont révélés très rapidement : sur l'exercice suivant, nos ventes complémentaires ont augmenté de 80%". Pour l'équipe communication d'Axel IT, le bénéfice de Comonimage se mesure en termes de précision de diagnostic et de temps. "Par rapport à un audit qualitatif classique, Comonimage a fait gagner 6 à 9 mois à notre responsable communication".

“ Pour l'équipe communication d'Axel IT, le bénéfice de Comonimage se mesure en termes de précision de diagnostic et de temps. Par rapport à un audit qualitatif classique, Comonimage a fait gagner 6 à 9 mois à notre responsable communication. ”