

## Témoignage Client NomiOne :

### François ARNAUD - Président de Your Data Consulting

François Arnaud, directeur général de Your Data Consulting, société spécialisée dans la modélisation de données, revient pour nous sur son expérience d'utilisateur NomiOne. Un outil qui permet un gain de temps et d'efficacité pour celui qui a redécouvert les « joies » de la prospection commerciale dans son nouveau rôle de startupper.

#### **NomiOne : Pouvez-vous nous présenter votre société ?**

**François Arnaud :** Your Data Consulting est une jeune Startup créée en 2015. Nous sommes spécialisés dans l'analyse des données des entreprises et plus particulièrement dans la modélisation de leur parcours client. Nous avons développé un software révolutionnaire pour monitorer en temps réel ces parcours avec une algorithmie et un dataviz totalement novateur. Nous nous sommes lancés et cherchons désormais à prospecter et à développer notre clientèle.

#### **NomiOne : Quel est votre business model ?**

**François Arnaud :** Nous sommes en train de finaliser notre solution cloud. Avec à côté une prestation plus personnalisée pour les grosses structures, qui propose notamment le développement de modules analytiques additionnels et personnalisés. Ils seront adaptés spécifiquement aux besoins du client et de ses priorités.

Au départ, nous étions focalisés sur tout ce qui avait trait à l'expérience client sur des parcours comme la réclamation, la résiliation, la souscription. Nous nous sommes rendus compte que notre solution avait un potentiel dans beaucoup d'autres domaines, notamment la supply chain et la logistique, la RH, le Game et les transports.

#### **NomiOne : Pourquoi avoir choisi NomiOne ?**

**François Arnaud :** Je m'occupe du développement marketing et commercial au sein de l'entreprise, et je voulais recueillir des données qualifiées pour démarcher mes prospects. Au stade de développement où nous sommes, pour moi il n'y a rien de plus efficace que l'approche directe et ultra ciblée. Je me suis donc tourné vers Nominat, que je connaissais depuis longtemps, par le biais de son président Serge Papo, et dont j'avais suivi le développement.

J'ai contacté le service commercial et c'est là que j'ai découvert NomiOne, dont la politique tarifaire m'a parue particulièrement intéressante pour une jeune société en développement comme la nôtre. NomiOne remplissait toutes les conditions : une solution *cloud*, sur du webservice, avec de nombreux critères de sélection afin de trouver le bon interlocuteur.

Comme je vous le disais, nous avons découvert au fur et à mesure que nous pouvions opérer dans d'autres domaines comme la *supply chain*, la RH, la logistique, ... Nous sommes donc sortis de notre zone de confort, qui était l'expérience client, et grâce à la qualification sectorielle et fonctionnelle nous avons pu naviguer en confiance dans ces secteurs que nous connaissions moins. Désormais nous pouvons démultiplier les champs d'actions.

## **NomiOne : Quels avantages en retirez-vous ?**

**FA :** C'est grâce à NomiOne que nous avons concrétisé le plus de rendez-vous, que ce soit téléphoniques ou en face à face. A l'usage, cela se révèle bien plus efficace que les mailings à partir de notre ancienne base ou plus rapide par rapport au réseautage sur LinkedIn.

Nous gagnons en efficacité car l'interlocuteur est clairement identifié. La richesse de l'information, la finesse du classement fonctions et du référentiel entreprise permettent, sous forme d'entonnoir, d'arriver à la personne que nous voulons cibler. C'est du rendez-vous hyper qualifié, avec en plus toutes les informations qui peuvent aider à cerner notre cible : sa place dans l'organigramme, ses responsabilités, son périmètre d'action. L'information est fraîche, et sélectionner directement la bonne personne est un vrai gain de temps.

En tant que dirigeant de start-up, je suis en mode couteau suisse. Dans mon précédent poste de directeur commercial, je dirigeais une équipe commerciale dédiée. En créant ma société, j'ai été forcé de revenir aux basiques : notamment qualifier et prospector. Sans aide, cela peut prendre un temps infini : devoir identifier à la main, qualifier soi-même, se rendre compte que ça à changer, repasser par le standard, requalifier...

## **NomiOne : Le recommanderiez-vous à un chef d'entreprise dans votre position ?**

**François Arnaud :** Clairement, en phase de lancement si vous voulez une banque de fonctions rafraîchies et qualifiées avec un bon rapport qualité / prix.

C'est l'idéal pour se constituer une première base de développement commercial. Pour travailler sur de l'action commerciale, de la prise de rendez-vous ou de la communication. Tout ce travail de qualification en amont qui n'est vraiment pas simple et qu'on aime rarement faire, disparaît. Ainsi tout le temps et les ressources consacrés peuvent être dirigés vers autre chose. On y gagne également en termes de bien-être psychologique.

Cela permet de mieux réaliser son message, pour ne pas perdre son temps ou celui de son interlocuteur. Car si vous n'identifiez pas le bon interlocuteur au départ, cela risque d'être une mauvaise expérience des deux côtés. Avec NomiOne ce problème disparaît.

## **Contact :**

François Arnaud

38 rue du Sentier, 75002 Paris

<http://www.yourdata.fr/>

email: [francois.arnaud@yourdata.fr](mailto:francois.arnaud@yourdata.fr)