

**Conquérir un nouveau
marché sans revoir son
discours, c'est envoyer
ses commerciaux
au front sans armes.**

**Cas client Arkolia ·
énergies renouvelables**



Arkolia, un énergéticien en mouvement

Arkolia propose
des installations solaires
à des entreprises et des
propriétaires fonciers, et valorise
l'énergie qu'ils produisent.

Historiquement tournée vers les
agriculteurs, l'entreprise décide de
conquérir un nouveau territoire : les
entreprises industrielles et
commerciales.



Le problème rencontré

Le discours commercial devait suivre rapidement : l'équipe commerciale en avait besoin car des événements arrivaient (salons et rdv).

J'avais rencontré Nathalie, la responsable marketing, sur un salon. Elle avait noté mon expertise sectorielle. Quand le besoin a émergé, elle m'a appelée.

Ce que j'ai fait en 2 mois

- Analyse des **2 facteurs différenciants** d'Arkolia vs ses concurrents
- Restructuration du **discours commercial** autour de ces axes

Résultat

Les commerciaux sont partis en rdv et en salon avec **un discours homogène** et **des conversations plus qualifiées** avec leurs nouveaux prospects.



PANDO
Conseil

Le témoignage de Nathalie Delanoë, responsable marketing B2B

« Faire appel à Marion nous a permis de **prendre de la hauteur dans un contexte de forte transformation de notre secteur, et d'adopter le recul nécessaire pour faire évoluer notre approche client.**

Une collaboration efficace, portée par des propositions rédactionnelles justes, structurées et immédiatement activables. »



**En 2 mois, un discours
commercial clair et qui
convertit.**

Vous voulez optimiser le
vôtre ?

Parlons-en :

06 52 41 08 55

marion@pando-conseil.fr

