



Paris, le 9 février 2021

## Contacts Presse

Mots clés - #DIGITAL #STARTUP #COMMERCIAL #CROISSANCE #FORMATION

Agence C3M  
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD  
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL  
laurence@agence-C3M.com

## POLYPUS MARKET guide les entreprises vers la performance commerciale

**Le nouveau Département de Polypus, POLYPUS MARKET, propose un ensemble de solutions et de formations dédiées à l'accélération de l'activité commerciale des entreprises**  
**Au programme : un équilibre entre formations, solutions clés en mains et relais à l'international. POLYPUS MARKET est animé par Stéphane DELMON, associé co-fondateur de Polypus.**

Le détail de l'offre : <https://www.polypus.network/polypus-market>

### Savoir-faire et savoir-être comme booster de croissance

Mixant Stratégie et Conseils Opérationnels auprès de ses clients dirigeants de start-ups, Polypus intervient dans la mobilisation des collaborateurs autour de l'élaboration des stratégies, l'application des plans d'actions et la montée en compétences de chacun. Avec le déploiement de POLYPUS MARKET, cet accompagnement se trouve aujourd'hui formalisé dans **une offre complète à destination des dirigeants et de leurs équipes**. Il permet aussi d'adresser des PME, ETI et Grandes Entreprises, qui ont pour objectif de dynamiser et renforcer la performance de leurs équipes commerciales.

La suite POLYPUS MARKET permet d'agir sur deux leviers de la performance : **renforcer l'élan commercial, et fédérer l'équipe autour du projet d'entreprise.**

**Avant tout issue d'une veille sur le marché, elle agrège des approches et des solutions qui ont fait leur preuve auprès des équipes de Polypus elles-mêmes, et de plusieurs de leurs clients.** Les partenaires qui sont référencés au catalogue de POLYPUS MARKET ont une approche différenciante, misant sur la technologie et l'innovation pédagogique. On trouve aujourd'hui dans POLYPUS MARKET, des réponses opérationnelles aux demandes récurrentes en matière de :

- **Social selling et personal branding**
- **Montée en puissance des équipes commerciales** via les réseaux sociaux et notamment **Linkedin**
- **Enrichissement des bases de données clients** à partir de l'Open Data, de Twitter et de LinkedIn
- **Performance dans le pilotage et la gestion de projet** à partir d'un jeu de plateau innovant
- **Amélioration de la performance commerciale par les Valeurs et le Sens**
- **Développement à l'international** par l'exploration du **marché Nord-Américain**



**Polypus** est certifié **Qualiopi** et certains de ses modules de formation, diligentés en intra-entreprise, sont éligibles aux budgets formation et aux aides publiques (**OPCO, Chèque relance export**).

## L'expertise d'un professionnel de la formation auprès des cadres-dirigeants

**Stéphane DELMON**, à l'origine de ce nouveau département chez Polypus, est un professionnel de la formation des cadres-dirigeants. Il est Professeur affilié à emLyon Business School et intervient auprès de publics de dirigeants, d'opérationnels et d'étudiants de Master spécialisés depuis plus de douze ans. Il a piloté et coordonné pendant quatre ans, le programme d'innovation signature de l'école : le TEM pour « Transforming Early Makers ». Auparavant, il a été intervenant à l'INSEEC, l'un des leaders de l'enseignement privé en France et consultant CCI. Il s'est appuyé sur son ancrage dans le monde universitaire et sa centaine d'entreprises accompagnées pour penser et constituer cette nouvelle offre de services.

« *Polypus accompagne les dirigeants de start-ups pour aller chercher de la croissance. Fort de cette expertise, **POLYPUS MARKET** a sélectionné, des outils et des formations entièrement dédiés à l'accélération business, pour les proposer à des PME, ETI et Grandes Entreprises. Un des passages obligés passe par **l'alignement et l'entraînement des équipes commerciales et de leurs managers** ; cela se travaille et ne s'invente pas !* », explique Stéphane DELMON, Directeur-Associé et cofondateur de Polypus.



### A propos de POLYPUS

Créé en 2018 POLYPUS agrège aujourd'hui plus de 25 entreprises innovantes à Lyon, Nantes, Toulouse, Lille, et Paris, qui bénéficient d'un ensemble de services : accompagnement du dirigeant, prises de rendez-vous avec des clients grands comptes et des distributeurs, intégration dans des programmes partenaire académiques, technologiques et commerciaux, embauche et intégration des talents-clefs...

Le modèle POLYPUS prend à contre-pied le modèle traditionnel du conseil, et repose sur une formule de souscription mensuelle sans engagement, basée sur la confiance, des valeurs partagées et de la croissance durable.

Pour sourcer les start-ups prometteuses, POLYPUS catalyse son écosystème, noue des partenariats avec des incubateurs et des leaders de l'IT tel que Microsoft, et intervient dans de nombreux salons, groupements, associations ou plateformes d'échanges.

Pour en savoir plus : [www.polypus.network](http://www.polypus.network) et <https://www.polypus.network/polypus-market>