



TRANSFORMONS ENSEMBLE L'ESSAI !

L'équipe commerciale de la SODIAM mouille le maillot

Prenez un vrai sportif, confisque-lui ses tennis ou ses crampons, sa tenue de sport et troquez-les contre un costume-cravate. Après une formation «maison», vous obtenez... un commercial, bien dans ses «baskets». Cette métamorphose n'est pas une utopie, bien au contraire, c'est devenu de nos jours une réalité. Preuve en est avec RENAULT SODIAM de Mont de Marsan. Découverte :

S.L : Jean Marie Bourdy, vous êtes le responsable du site de RENAULT SODIAM à Mont de Marsan. Existe-t-il véritablement une corrélation entre une équipe sportive et une équipe commerciale telle que la votre ?

Il ne faut pas perdre de vue qu'une équipe commerciale est orientée vers des buts communs : générer un chiffre d'affaire et atteindre un objectif de ventes. Les objectifs sont programmés tous les mois et la remise en question de nos commerciaux est permanente. Comme une équipe sportive, ils ont besoin de faire appel aux mêmes vertus pour parvenir à atteindre leur but : courage, ténacité mais aussi solidarité. Ils ont bien compris qu'ils ont besoin des autres pour être meilleurs et c'est pourquoi, chez RENAULT SODIAM, l'esprit d'équipe est prépondérant. C'est aussi l'une de nos grandes forces.

S.L : Comment se compose votre équipe commerciale ?

Tout d'abord, nos commerciaux sont tous des sportifs ou anciens sportifs. Nous les recrutons localement, principalement par le bouche à oreille et nous prenons la décision d'embauche à deux ou trois.

“ ... dans les moments difficiles, la notion de groupe trouve toute sa raison d'être ”

Actuellement, notre équipe est mixte et l'âge des commerciaux varie de 22 ans à 50 ans pour le plus expérimenté dont l'ancienneté culmine à 27 années de fidélité. L'équipe est scindée en deux groupes, le VN (Véhicules Neufs) et le VO (Véhicules d'Occasions).

Chaque groupe est encadré par un chef des ventes. Le premier est composé de 7 vendeurs (6 hommes et 1 femme) et le second de 3 hommes. Chaque commercial possède un secteur géographique bien déterminé et tous se transmettent honnêtement les affaires en fonction du secteur. Cela arrive notamment lors des roulements induits par les permanences à la concession, que chacun tient à tour de rôle.

S.L : Concrètement, comment se déroule une journée ?

Nous avons des réunions commerciales tous les matins. Nous faisons le point sur les ventes de la veille et nous calquons ces résultats avec les objectifs prévisionnels, individuels et collectifs. Comme dans une équipe de football ou de rugby, il peut arriver, par exemple, que le buteur ne trouve plus le chemin du but. Le doute peut très vite s'installer et c'est pourquoi dans les moments difficiles, la notion de groupe trouve toute sa raison d'être. Je me répète sans doute, mais ce critère est important chez nous, tout autant que l'honnêteté et le professionnalisme. Pour nous, ces matinées font offices de mi-temps, pendant lesquelles on fait le point pour mieux repartir à l'attaque de la nouvelle journée !

S.L : Quel est l'état d'esprit des commerciaux entre eux et quel est leur cursus ?

Chez RENAULT SODIAM, l'état d'esprit est sain. Les valeurs de notre groupe sont bien ancrées, alors, entre les plus jeunes et les anciens, il existe un grand respect. Tous ont suivi la filière Renault et sont passés par l'école de vente en alternance de Paris d'une durée de 9 mois. Comme un club sportif professionnel, cette école représente notre centre de formation. En parallèle à cet apprentissage théorique,

les jeunes vendeurs sont accompagnés sur le terrain par les plus anciens. Le transfert de savoir-faire est bien sûr important, mais l'aspect physique et le mental le sont tout autant. Il leur faut apprendre à gérer les moments «hauts» mais aussi et c'est plus difficile, les moments «bas». C'est l'une des grandes caractéristiques du métier de commercial. Marquer un but, c'est facile ! Re-marquer, c'est toujours plus difficile !

Venez nous retrouver lors des PORTES OUVERTES les 13 et 14 MARS 2010



De gauche à droite : Jean-Marie BOURDY, Gérard BRANCHU, Frédérique GIOVARELLI, Hong Long THUONG, Mathieu AUGUCHON, Pascal LACAZE, Benjamin LABORDE, Aurélien PARIS, Yohan GOASDOUE, Jean-Luc BARREAU, Patrick REMAZEILLES, Jean-François PLAINO, Hervé GARGANIGO, Pascal ROUMAT, Eric SAINT-MARTIN, Yves LAPORTE-FAURET



RENAULT Sodiam - 05 58 46 60 00 - www.groupe-dargelos.com
935, avenue du Mal Juin à Mont de Marsan (Retrouvez toutes les photos sur notre site internet)